
THÉOPHILE ELIET
101 IDÉES DE BUSINESS
Devenir riche n'a jamais été aussi évident

A propos de l'auteur



Profiter de la vie

Théophile Eliet fait partie de ces digitals nomades qui ont réussi à profiter de la vague Internet pour créer des business qui ne cessent de se développer. Avec un chiffre d'affaires par mois qui ne cesse de croitre, il s'est constitué une équipe afin d'avancer sur d'autres projets qu'il a en parallèle.

De la galère des S.A.V. à une villa à Malte

Après un parcours scolaire plutôt traditionnel, il enchaine différents boulots et se rend compte qu'il n'est clairement pas fait pour cela. Etre dans un call center et subir le mécontentement des clients jour après jour, pour un salaire qui ne fait rêver personne, le pousse à se tourner vers d'autres horizons.

Se formant aux travers de livres, d'e-books et de formations, il décide de créer un premier blog, qui va lui permettre de gouter un peu à l'indépendance financière. Souhaitant élargir son domaine de compétence et faire partager son expérience, il va alors créer le blog qui lui permet à l'heure d'aujourd'hui de pouvoir investir dans l'immobilier: *bloginfluent.fr*

C'est dans une villa à Malte qu'il travaille aujourd'hui, partageant son expérience sur YouTube et donnant toutes les astuces qui peuvent permettre aux personnes qui ont ou veulent un blog, de devenir indépendantes financièrement.

CONTENU

A propos de cet e-book

Un e-book pour vous faciliter la vie

Vous vous êtes certainement déjà retrouvé au travail , ou chez vous à vous dire que vous aimeriez bien ouvrir un business et monter votre propre affaire, malheureusement, ce n'est pas tout de le vouloir, il faut également avoir les idées !

Cet e-book a été créé dans un seul et unique but, vous permettre de sélectionner l'idée qui vous plait le plus, ou de vous en inspirer, puis de concrétiser votre rêve. Plus besoin de chercher pendant des heures l'inspiration, plus besoin de chercher des idées sur Internet pendant des jours et des jours. Vous avez en main un regroupement de toutes les idées, des plus traditionnelles aux plus originales, qui pourraient bien vous permettre de devenir indépendant.

L'indépendance financière pour tous les budgets !

Cet e-book n'est pas simplement un regroupement d'idées, mais bel et bien de business qui ont été réalisés, soit en France, soit à l'étranger. Que vous ayez la possibilité d'investir beaucoup d'argent, ou que vous ayez des moyens très limités, vous allez retrouver des business qui s'adaptent à toutes les bourses.

Vous aurez même la possibilité de devenir indépendant sans investir un seul euro. Tout a été pensé pour que vous puissiez, à la fin de la lecture de cet e-book, vous lancer dans l'entrepreneuriat.

101 façons de faire de l'argent

Vous souhaitez développer une affaire en ligne ? Pas de souci, vous trouverez ce qu'il vous faut dans cet e-book. Vous souhaitez investir dans l'immobilier ? Encore une fois, vous trouverez un nombre d'idées très large pour cela.

Que votre idée concerne quelque chose de physique, ou d'immatériel, de mobile ou de fixe, visant les professionnels ou les particuliers, vous trouverez sans aucun doute votre bonheur parmi les 101 idées qui vous sont proposées.

Des liens pour démarrer dès aujourd'hui

Afin de vous accompagner et de vous aider à aller plus loin, chacune des idées présentée dans cet e-book est accompagnée de liens, vous donnant, soit un aperçu de ce que pourrait être votre business, soit une idée de comment réaliser ce business, soit encore des documents vous permettant d'aller plus vite dans la réalisation de votre idée. Parce que vous aussi vous pouvez devenir indépendant financièrement et ne plus être dépendant d'un patron !

Vendre des formations via un blog

Pur produit de l'ère informatique, la vente de formation via un blog est un business qui rapporte. De plus en plus de personnes cherchent à gagner de l'argent sur internet, certaines en travaillant, d'autres en cherchant à gagner de l'argent…passivement.

Lorsque l'on parle de gagner de l'argent passivement, cela signifie en réalité que vous n'allez pas fournir de contrepartie. Bien entendu, vous aurez créé le blog, les formations et les articles auparavant, mais une fois ces taches effectuées, vous n'aurez plus qu'à regarder votre compte se gonfler jour après jour.

Comment ça marche ?

Le principe est assez simple, vous allez créer un blog qui va traiter d'un domaine bien spécifique, puis vous allez créer des formations en relation avec ce domaine. Il faut bien comprendre que dans ce genre de business, il faut à tout prix se spécialiser, en termes plus techniques, trouver une niche.

Une fois que vous avez la niche désirée, vous allez pouvoir commencer à créer une formation qui va répondre à un besoin de votre thématique, par exemple, pour un blog sur la musculation pour les séniors, « Comment gagner du muscle après 50 ans ».

Le fait d'avoir un blog spécialisé va vous permettre d'attirer un public très ciblé, qui sera forcément attiré par vos articles et vos formations, puisqu'elles seront créées pour ces personnes.

L'autre intérêt majeur va être de vous donner une image d'expert. En effet, lorsque vous ne parlez que d'un thème bien précis, vous allez maîtriser ce domaine et votre public va le ressentir, cela facilitera encore plus les ventes de vos formations.

Avantages

- **Investissement de départ quasi nul** : seul vont entrer en compte les frais liés à l'hébergement de votre blog, autrement dit, au maximum une cinquantaine d'euros.
- **Vous permet de travailler de n'importe où** : une fois votre business établit, vous pourrez travailler de n'importe quelle ville, de n'importe quel pays.
- **Rentabilité très élevée** : Le fait de créer un produit numérique, dans notre cas une formation, vous permet de créer une rentabilité très élevée, puisque vous ne dépensez pas un centime.

Inconvénients

- **Demande un minimum de connaissances** : Même si tout le monde peut créer un blog rentable, il faut connaitre les techniques de bases et maîtriser différents outils et techniques informatiques.
- **Trouver une niche** : Pour être rentable sur un blog, il faut trouver une niche, sans quoi, cela risque d'être très difficile voire impossible.
- **Le début d'un blog** : Lorsque l'on créé son blog, cela peut mettre un peu de temps, le temps de trouver un logo et d'écrire des articles.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *bloginfluent*
- *Wordpress*

«Faire simple est probablement l'objectif le plus sophistiqué du monde»

- Steve Jobs

Créer un site de revente entre particulier ou professionnel

Vous connaissez certainement ce genre de site, du moins vous en connaissez obligatoirement un comme « le bon coin ». Celui-ci est un site généraliste, il y a donc de tout, mais vous pouvez très bien en créer un se spécialisant sur un thème, qu'il s'agisse de l'informatique, l'automobile, le bricolage etc…

Le concept est simple et pourtant très efficace, tout le monde à toujours quelque chose à vendre , qu'il s'agisse de particuliers ou de professionnels. Rentabiliser ce genre de site est vraiment très simple, car il existe une multitude de façons pour faire payer les personnes qui vont utiliser votre site.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, vous allez trouver un thème, vous pourriez très bien créer un site généraliste, mais vous devriez vous frotter aux plus gros du secteur et, même si leurs sites ne sont pas les plus évolués, vous mettriez certainement plus de temps à percer. Vous allez donc choisir un thème, puis un type de client, professionnel ou particulier ?

Car vous ne pourrez pas créer votre site web de la même manière, l'un pourra avoir un look amusant, décalé voir intriguant, alors que l'autre devra être classe, professionnel, et assez neutre. Lorsque vous aurez défini ces deux paramètres, vous allez pouvoir passer à la partie technique et créer votre site, puis vous n'aurez plus qu'à commencer à le rentabiliser.

Il y a plusieurs méthodes pour rentabiliser ce type de site, par exemple faire payer pour être affiché dans les premiers, ou dans une colonne spéciale sur la droite, vous pouvez également faire payer pour pouvoir poster un nombre d'annonces illimité, ou encore pour contacter le propriétaire d'un objet, bref, vous n'avez que l'embarrât du choix pour le rentabiliser.

Avantages

- **Rentabilisation automatique** : Le gros avantage de ce genre de site, va être qu'une fois celui- ci créé, vous n'aurez plus rien à gérer, il se rentabilisera automatiquement.
- **Liberté géographique** : Vous travaillez de n'importe quel pays, vous laissant la possibilité de voyager quand vous le souhaitez.
- **Rentabilité très intéressante** : Le seul investissement sera celui de l'hébergeur, autant dire que la rentabilité sera assez élevée.

Inconvénients

- **Connaissances techniques** : Créer ce genre de site demande un minimum de connaissances informatiques, néanmoins vous pouvez toujours déléguer la partie technique.
- **Bonne communication** : Pour attirer du monde sur votre site, vous devrez créer des campagnes de communication, pour être certain de développer votre activité dans un premier temps.
- **Trouver une bonne thématique** : Etre trop généraliste risque de vous noyer, vous allez donc devoir trouver un thème qui vous fait sortir du lot.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Openclassrooms*
- *Création de sites*

« Internet sera à l'économie du 21è siècle ce que l'essence fut au 20è siècle. La puissance des ordinateurs c'est l'essence d'internet. »

- Craig Barret, Ex Président d'Intel

Créer un site de crowdfunding

Un site de crowdfunding, également appelé site participatif en français, est une plateforme ou des internautes vont donner de l'argent pour que le projet d'une personne puisse voir le jour. On y retrouve toute sorte de chose, du développement de jeux vidéo comme Star Citizen, au voyage de noces, ou encore au développement de logiciels en tout genre.

Comme vous pouvez le voir, quasiment tout ce qui existe peut être financé grâce à la générosité de diverses personnes. Généralement, le porteur de projet, donc la personne qui va déposer le projet qu'elle souhaite financer, va offrir de petits cadeaux en échange de certains montants, afin d'encourager et de remercier le financement de son projet.

Comment ça marche ?

Si ce genre de plateforme à de plus en plus la cote, c'est parce qu'elle place l'internaute en plein milieu du projet, son avis est donc très important et il devient une sorte d'actionnaire, en étant en contact direct avec le porteur de projet.

Vous allez simplement créer un site internet qui va permettre, d'une part, à une personne de déposer un projet et, d'autre part, qui va permettre aux visiteurs de ce site de pouvoir faire des dons d'argent sur un projet précis.

Avantages

- **Faible investissement de départ** : Vous n'avez besoin que d'un hébergeur et d'un peu de temps.
- **Liberté géographique** : Vous travaillez de là ou vous le souhaitez, pas de contrainte d'horaire.
- **Vous permet de prendre part à de très beaux projets** : Imaginez détenir la plateforme qui ferez naitre les prochains Beatles ou qui donnerait naissance au prochaine Battlefield

Inconvénients

- **Demande des connaissances informatiques** : Pour créer ce genre de site, il vous faut maitriser le HTML / CSS / PHP et MySQL.
- **Bonne publicité obligatoire** : Ce genre de site devient rentable lorsqu'il y a beaucoup de monde, vous devez donc faire beaucoup de publicité.
- **Faire attention aux arnaques** : Pour rester dans le domaine du légal, vous devrez modérer les projets, afin d'être certain qu'ils seront tous légaux.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *Création de sites*

«L'économie du financement participatif est concomitante de l'économie verte.»

- Edouard Meier

Créer un e-book

Internet a ouvert la porte à tous les écrivains en herbe, ou toutes les personnes qui ont des choses à raconter. Que vous souhaitiez écrire une nouvelle, une formation, ou tout simplement créer un recueil d'astuces en tout genre, l'e-book sera un excellent support pour rentabiliser votre travail.

Comment ça marche ?

Lors de la création d'un e-book, on va passer par plusieurs étapes. La première va être de trouver le thème de votre e-book. En effet, vous ne pouvez pas vous lancer dans la création d'un livre numérique, sans savoir ou vous allez.

La seconde étape sera de créer un plan, de créer le sommaire de votre e-book. Vous saurez ainsi comment vous organiser et vous serez certain de ne pas avoir de mauvaises surprises à la fin, comme des doublons, par exemple.

Une fois les deux premières étapes terminées, vous allez pouvoir commencer à rédiger votre livre. Ce sera certainement l'étape la plus longue et la plus compliquée, surtout si vous ne connaissez pas forcement le sujet, néanmoins, à l'heure d'aujourd'hui, avec Internet, il est assez simple de trouver les informations dont on a besoin.

Avantages

- **Pas besoin d'investissement** : N'ayant besoin que d'un traitement de texte, vous n'aurez pas besoin d'investir d'argent.
- **Simple à mettre en place** : Ce genre de produit ne demande aucune connaissance technique, si ce n'est savoir utiliser un traitement de texte.
- **Rentabilité intéressante** : N'ayant dépensé aucun euro, vous allez pouvoir profiter d'une rentabilité très élevée.

Inconvénients :

- **Demande du temps** : En fonction de la taille de votre e-book, celui-ci vous prendra plus ou moins de temps.
- **Maitrise du sujet** : Internet peut vous aider à ajouter du contenu à votre livre, néanmoins, si vous ne maitrisez pas le sujet, cela se ressentira à la lecture de votre e-book.
- **Savoir écrire** : Chose toute bête, mais pourtant curiale lors de la rédaction d'un e-book, il faut savoir comment rédiger un texte aussi long.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *ebook-fab*
- ◊ *Créer un Ebook Sans écrire une Seule Ligne*

« La lecture est l'apothéose de l'écriture. »

- Alberto Manguel

Créer un réseau social

Et si vous deveniez le nouveau Facebook ? Ceci est certainement irréalisable, néanmoins, beaucoup de réseaux sociaux naissent chaque jour, la seule différence avec Facebook, va être qu'ils vont se spécialiser dans un domaine bien précis.

En effet, le géant Facebook est un réseau social généraliste, pour absolument tout le monde, peu importe l'âge, la langue, la profession etc… Mais certains réseaux ont joué la carte de la spécialisation, comme pour les personnes issues du milieu médicale, ou les personnes aimant la photo. En vous spécialisant, vous pourriez créer un business extrêmement rentable.

Comment ça marche ?

Avant de vous lancer dans la création d'une telle plateforme, vous allez dans un premier temps trouver la thématique sur laquelle vous allez vous spécialiser. Ce sera certainement la partie la plus importante, car une fois celle-ci trouvée, vous saurez comment axer votre travail.

Vous avez la thématique de votre réseau social, c'est parfait, il va maintenant falloir passer à la conception de celui-ci. Gardez en tête que ce genre de plateforme doit être très agréable à l'œil, c'est pourquoi avoir un beau design sera très important.

Avantages

- **Haute rentabilité** : Une fois votre réseau social sur les rails, vous allez pouvoir engranger beaucoup d'argent, avec les pubs ou systèmes d'affiliations.
- **Liberté géographique** : Vous allez pouvoir travailler de n' importe où dans le monde, vous serez donc libre géographiquement.
- **La collecte de données** : Ce genre de plateforme vous permet de collecter les données de vos abonnés, excellent pour constituer une base ou la revendre.

Inconvénients

- **Compétences techniques** : Pour créer un réseau social, il faut avoir des compétences informatiques.
- **Le lancement** : Il faut garder en tête qu'il faudra certainement un peu de temps avant que votre réseau ne regroupe beaucoup d'abonnés.
- **La spécialisation** : Il faudra que vous trouviez une niche, afin de pouvoir vous démarquer.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Les réseaux sociaux expliqués*
- ◊ *Ning*

« Je pense qu'il y a une règle simple à appliquer pour l'entreprise : si vous faites les choses « faciles » en premier, alors vous pouvez progresser rapidement »

- Mark Zuckerberg

Créer un E-commerce (Drop shipping)

N'avez-vous jamais rêvé d'avoir votre propre commerce ? Et si, en plus d'avoir ce commerce, vous aviez la possibilité de travailler de n' importe où dans le monde, sans avoir à gérer de stock ?

C'est ce qu'est un site d'e-commerce utilisant le drop shipping. Vous n'avez aucune inquiétude liée à la gestion de stock et à tous les problèmes d'envoi, vous avez simplement à gérer votre site.

Comment ça marche ?

Le Drop shipping est un moyen extrêmement intéressant de faire du business sur Internet. La plupart du temps, lorsque l'on souhaite vendre des produits, on doit les commander, puis les stocker, pour finalement les envoyer.

Le gros inconvénient de la méthode traditionnelle citée ci-dessus, est qu'elle demande une gestion lourde, avec des risques de produits invendus ou de surstock. Le Drop shipping est la solution à ce problème.

En effet, vous n'allez rien stocker du tout, vous allez simplement vendre vos produits et toutes les commandes seront expédiées depuis votre fournisseur de produits. Cette méthode vous permet, non seulement de gagner du temps, mais également de l'argent.

Vous avez ainsi un site pouvant envoyer 3000 produits par jour, sans avoir à gérer les livraisons. Le seul travail que vous avez à faire, sera de créer un site vendeur.

Avantages

- **Haute rentabilité** : Vous n'achetez rien, vous ne faites que vendre.
- **Liberté géographique** : Travaillez de là ou vous le souhaitez.
- **Gain de temps** : Une fois votre site créé, vous n'avez qu'à ajouter de nouveaux produits.

Inconvénients

- **Compétences techniques** : Créer un site demande quelques connaissances, néanmoins vous pouvez déléguer le travail.
- **Trouver le fournisseur** : La partie la plus longue est de trouver un fournisseur compétent, pour éviter les problèmes avec les clients.
- **Les retours produits** : Seul inconvénient du Drop Shipping, les retours peuvent parfois vous être adressés, choisissez donc bien votre fournisseur.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *Créer un e-commerce*
◊ *DropShipping-france*

« Dans le commerce, plus le prix est modique, plus l'étiquette est grande. »

- Tristan Maya

Vendre sur des Marketplaces

Vous avez certainement quelque chose à vendre, tout le monde à des produits, qu'ils soient physiques ou numériques à vendre. Les Marketplaces sont les endroits idéals pour commencer à vendre, ou pour diversifier vos points de vente.

En effet, qui ne connait pas Ebay, Amazon ou encore la Fnac ? Il existe plusieurs dizaines de places ou vous allez pouvoir vendre vos produits, alors pourquoi ne pas utiliser ces canaux qui regroupent plusieurs millions de visiteurs.

Comment ça marche ?

Les Marketplaces sont des sites qui vont vous permettre de vendre vos produits. Ceux-ci peuvent être des objets, neufs ou d'occasions, ou des produits numériques, comme des ebooks.

Après une simple inscription, vous allez pouvoir commencer à vendre, moyennant en contrepartie, un pourcentage. Si cela est intéressant, c'est parce que vous allez pouvoir profiter de la renommée de ces places, pour pouvoir toucher un maximum de personnes.

C'est d'ailleurs pour cela que beaucoup de commerces physiques, sont également présents sur les Marketplaces, afin d'augmenter leurs ventes en atteignant beaucoup plus de monde.

N'hésitez pas à vous inscrire sur plusieurs réseaux, ceci vous permettra de vendre beaucoup plus vite, et beaucoup plus.

Avantages

- **Bonne rentabilité** : Vous ne perdez qu'un petit pourcentage.
- **Rapide** : Une fois vos produits en ligne, vous n'avez plus rien à faire.
- **Simple à faire** : Ce business ne demande qu'une inscription, puis vous pouvez commencer à vendre.

Inconvénients

- **La notation** : Si vous n'êtes pas un bon vendeur, les notes données par vos clients risquent de vous assassiner.
- **La concurrence** : Vous serez en concurrence avec des personnes qui auront certainement de meilleures notations.
- **Les retours produits** : Pour les produits physiques, il vous faut parfois gérer les retours des produits.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Amazon*
- ◊ *Devenir super vendeur sur ebay*

« On maudit l'argent mal acquis ; on respecte l'argent bien gagné. »

- Ayn Rand

L'affiliation

Si vous ne savez pas comment créer des produits numériques, que vous n'en avez pas l'envie, ou tout simplement pas le temps, vous pouvez créer un business porté sur l'affiliation.

Ce genre de business s'est développé de plus en plus, afin de permettre aux personnes ayant un site internet, ou au moins une page internet, de pouvoir gagner de l'argent très simplement et rapidement.

Comment ça marche ?

L'affiliation est un moyen simple de gagner de l'argent et de rentabiliser un site Internet. La première étape, avant de commencer à vendre des produits, va être de trouver un fournisseur qui va correspondre à la thématique de votre site.

Il serait, en effet, étrange de proposer des produits pour les ongles, si votre site concerne le parachutisme. Cherchez donc un fournisseur de produits qui va être dans le thème de votre site.

Une fois trouvé, vous allez vous inscrire à un programme d'affiliation, afin de pouvoir commencer à vendre les produits de ce fournisseur. N'hésitez pas à vous renseigner sur le pourcentage que vous allez toucher, car bien évidemment, vous ne toucherez qu'un pourcentage. Ce type de business est extrêmement intéressant pour les personnes ayant un site avec beaucoup de visites, afin de rentabiliser leur programme d'affiliation rapidement.

Avantages

- **Pas besoin de créer** : Vous vous contentez de vendre des produits déjà créés
- **Rapide** : Cela ne prend que quelques minutes pour vous inscrire et intégrer les produits à votre site.
- **Pas besoin de connaissances techniques** : Tout le monde peut mettre en place de l'affiliation, sans connaissance technique.

Inconvénients

- **La rentabilité** : L'affiliation n'est pas le produit le plus rentable sur Internet, cela va dépendre du pourcentage que vous toucherez.
- **Le trafic** : Pour vraiment être rentable, il vous faut un site qui a beaucoup de visites.
- **Les questions** : Si un client vous pose des questions sur le produit, vous risquez de ne pas savoir y répondre, renseignez-vous bien avant.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Les secrets de l'affiliation*

« Le succès, c'est se promener d'échecs en échecs tout en restant motivé. »

- Winston Churchill

La publicité sur Internet

Rentabiliser un site Internet ou un blog peut se faire de plusieurs manières. La publicité est une technique couramment utilisée, afin de gagner de l'argent avec son site. Celle-ci peut être mise en place de différentes manières.

Qu'il s'agisse d'un bandeau publicitaire dans la Sidebar (l'espace qui se trouve à droite sur votre site), ou qu'elle soit intégrée dans un article, la publicité va vous permettre de gagner de l'argent, à chaque fois qu'une personne va cliquer sur celle-ci.

Comment ça marche ?

D'une manière très simple, vous allez incorporer des liens un peu partout sur votre site, afin d'être payé au clic, c'est-à-dire que vous toucherez soit une somme fixe, comme 0.05 centimes par clic, soit un pourcentage de la vente, si le client va jusqu'à cette étape.

Cette technique est très souvent utilisée, car elle va très vite à mettre en place et ne requiert pas de connaissance particulière. Pour optimiser au maximum la rentabilité de cette publicité, essayez de mettre des liens qui ont un rapport avec la thématique de votre site.

Au plus les publicités affichées auront un lien avec vos articles, au plus vous serez susceptible de booster les taux de clics. Afin d'avoir des revenus assez conséquents, assurez-vous également d'avoir un nombre de visites qui est suffisant.

Avantages

- **Simple à mettre en place** : Vous n'avez pas besoin de connaissances particulières.
- **Rapide** : Vous n'avez qu'à coller les liens, cela ne prend que quelques minutes.
- **Pas besoin de créer** : C'est un moyen qui est clé en main, donc pas besoin de passer des heures à créer quelque chose.

Inconvénients

- **La rentabilité** : La publicité sur Internet n'est pas très rentable, vous deviendrez difficilement indépendant avec cette technique.
- **Le trafic** : Pour gagner de l'argent, il faut que vous ayez beaucoup de monde sur votre site.
- **La publicité** : Il est de plus en plus difficile de faire cliquer les visiteurs sur de la publicité, car ils sont submergés par celle-ci partout.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Commentcamarche*
- *Megaclic*

« N'importe quelle publicité est une bonne publicité. »

- Andy Warhol

La publicité YouTube

Si vous avez une chaine YouTube, et que vous avez un nombre intéressant de personnes qui vous suivent, alors utiliser la publicité YouTube pour rentabiliser vos vidéos pourrait s'avérer très intéressant.

YouTube à un système qui permet à toute personne qui poste des vidéos, de pouvoir gagner de l'argent avec celles-ci, simplement en affichant des publicités.

Comment ça marche ?

Le programme de monétisation de YouTube a été mis en place afin de donner la possibilité aux personnes qui font beaucoup de vues, de gagner de l'argent. Pour entrer dans ce programme, cela est assez simple, puisqu'il suffit de vous y inscrire en passant par YouTube.

Une fois l'inscription faite, il vous faudra simplement afficher les publicités. Vous pourrez les afficher, soit en début de vidéo, comme c'est souvent le cas, soit en bas de vos vidéos.

Il faut savoir que vous serez payé en fonction du nombre de vues, donc du nombre de personnes qui auront visionné votre vidéo. En, l'occurrence, si vous ne faites pas beaucoup de vues, il vous sera assez difficile de gagner beaucoup d'argent.

En revanche, si vous faites facilement le buzz au travers de vos vidéos, alors vous pourrez engranger beaucoup d'argent assez rapidement. Dans tous les cas, sachez que cela ne vous coûte rien.

Avantages

- **Simple à mettre en place** : Une simple inscription suffit.
- **Liberté géographique** : Vous pouvez faire cela de n'importe où dans le monde.
- **Système passif** : Vous n'avez besoin de rien faire, vous gagnez de l'argent automatiquement.

Inconvénients

- **La rentabilité** : Sans un gros public, vous ne gagnerez quasiment rien.
- **Faire connaitre sa chaine :** Pour gagner de l'argent, il faut que vous ayez beaucoup de monde sur votre chaine, il faut donc la faire connaitre.
- **La publicité** : Ceci peut ennuyer les personnes qui vous suivent, faites attention de ne pas perdre au change.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Marketinghack*
- ◊ *Youtube domination*

« Vous devez soit modifier vos rêves ou améliorer vos compétences. »

- Jim Rohn

Créer un SAAS

Les SAAS (Software As A Service), ou en français, logiciel en tant que service, est un excellent moyen de gagner de l'argent sur Internet. Il existe d'ailleurs beaucoup de sociétés qui ont créé un seul logiciel, qu'elles distribuent de cette manière et qui en vivent très confortablement.

L'avantage de ce type de logiciel, pour vos clients, va être qu'ils n'auront pas en charge sa maintenance et qu'ils pourront l'adapter à leur consommation, ainsi, plus ils consommeront, plus ils paieront et vice versa.

Comment ça marche ?

Puisque c'est un logiciel que vous allez créer, il va vous falloir des compétences informatiques précises, spécifiquement sur le Web, puisque ce genre de logiciel est intégré directement au Web.

Vous pourrez toujours déléguer si vous n'avez pas les compétences requises. Trouvez dans un premier temps le type de logiciel que vous voulez créer, que ce soit une solution d'e-mailing ou de stockage, peu importe.

Une fois que la partie technique sera faite, il ne vous restera plus qu'à trouver comment facturer ce service. Trouvez une formule évolutive, afin de permettre à vos clients de pouvoir prendre plus si nécessaire.

Avantages

- **Haute rentabilité :** Vous allez facturer un service numérique, donc avec une très grande rentabilité.
- **Système d'abonnement :** Ce genre de solution facture au mois, vous aurez donc des revenus récurrents.
- **Système passif :** Une fois le logiciel créé, vous n'avez plus qu'à attendre.

Inconvénients

- **Demande des compétences :** Il vous faut maitriser l'informatique et les réseaux.
- **Prend du temps :** La création de ce genre de logiciel prend parfois du temps.
- **La publicité :** Il est intéressant de créer des campagnes de publicité pour faire connaitre votre logiciel.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *ZDnet*
- *Lecoindesentrepreneurs*

« Le meilleur moyen de prévoir le future, c'est de le créer. »

\- Peter Drucker

Ouvrir une franchise

Vous avez accumulé un peu d'argent et vous souhaiteriez ouvrir un commerce, mais vous n'avez pas d'idée précise, ou tout simplement pas toutes les connaissances nécessaires. Ouvrir une franchise peut être un excellent compromis.

En ouvrant une franchise, vous allez pouvoir bénéficier de l'expertise et de la force d'un groupe, ainsi que de son assistance, vous serez alors certain de partir du bon pied. C'est un excellent moyen d'investir lorsque l'on débute dans le commerce.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, il va falloir déterminer le budget que vous êtes prêt à investir. En fonction de celui-ci, vous allez pouvoir savoir dans quel type de franchise vous allez pouvoir investir.

En effet, il y a tous les prix, de 1000 euros à plus de 500 000 euros, il faut donc savoir quel type d'investissement vous souhaitez réaliser. Une fois que vous aurez trouvé une franchise qui correspondra à vos critères, vous allez entrer en contact avec celle-ci.

C'est après la prise de contact, que vous allez pouvoir discuter de tous les détails concernant ce franchiseur, comme les droits d'entrée ou la franchise mensuelle, vous allez également pouvoir discuter des exigences particulières, ainsi que de l'accompagnement.

Certaines franchises vont jusqu'à vous accompagner à la banque, ou ont même des systèmes de financement en interne, pratique surtout lorsque l'on ne souhaite pas passer par un établissement bancaire.

Avantages

- **Notoriété de la marque** : En ouvrant une franchise, vous profitez de la popularité de la marque que vous aurez choisie.
- **Le savoir-faire** : Vous êtes accompagné par des personnes ayant déjà le savoir faire nécessaire au succès de votre business.
- **La publicité** : Vous n'avez pas à gérer la publicité et vous profitez même de la publicité nationale.

Inconvénients

- **L'investissement de départ** : Il vous coute souvent plus cher d'ouvrir une franchise plutôt que de créer vous-même.
- **Les exigences :** L'ouverture de certaines franchises doit se plier à certaines exigences.
- **Le paiement** : Vous devez payer une franchise chaque mois.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *laclédesbanques*

« Les opportunités d'entreprise sont comme les autobus, il y en toujours une autre qui s'en vient. »

- Richard Branson

Ouvrir un restaurant

Si vous savez un peu cuisiner et que vous avez envie de bien gagner votre vie, en exerçant votre passion, alors ouvrir un restaurant peut s'avérer être une excellente décision. L'avantage avec ce genre de business, est que vous allez pouvoir travailler avec des produits à fortes marges, comme les pizzas.

Il faut bien entendu respecter certaines étapes essentielles à l'ouverture de n'importe quel type de société, mais une fois lancé, vous pourrez facilement faire des bénéfices intéressants.

Comment ça marche ?

Comme pour tout business, il vous faudra d'abord créer un business plan, afin d'être certain que votre idée de restaurant sera bonne et rentable. En effet, le but n'est pas de vous lancer, sans avoir étudié le marché avant.

Il vous faudra ensuite trouver le local idéal, la place pour un commerce est cruciale, au plus vous serez exposé, au plus vous serez susceptible d'avoir beaucoup de clients. Cela est encore plus vrai au lancement, ou les personnes ne vous connaissent pas encore.

Il faudra également anticiper la gestion de votre stock, afin de ne pas avoir de produits périmés, mais également afin de ne pas avoir trop de stock. Les dates de péremption sont certainement l'élément le plus sensible, lors de la création d'un restaurant.

Le statut juridique que vous allez prendre sera très important, en effet, le fait d'ouvrir une SARL ou une EURL sera bien souvent l'option la plus raisonnable, afin de protéger vos biens personnels.

Avantages

- **Rentable** : Parmi tous les commerces, les restaurants sont l'un des plus rentables.
- **Le contact** : Vous pouvez discuter avec les clients et ainsi mieux développer votre business.
- **Votre passion** : Vous allez pouvoir gagner votre vie avec votre passion.

Inconvénients

- **L'investissement** : Ouvrir un commerce coute souvent très cher.
- **Les dates de péremption :** Une mauvaise gestion des dates de péremption peut mener à la fermeture de votre restaurant.
- **Les travaux** : Les travaux de départ sont souvent fastidieux et couteux.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Augmenter les résultats de son restaurant*
- ◊ *my-business-plan*

« Si tout est sous contrôle, vous n'allez pas assez vite. »

- Mario Andretti

Ouvrir une salle de sport

Vous souhaitez investir dans une salle de sport et vous vous demandez si cela peut fonctionner ? Sachez que de plus en plus de personnes cherchent à prendre soin de leur corps.

Les business tournant autour du bien être explosent. Vous pouvez même associer à votre salle de sport, tout ce qui est lié à la détente, comme les massages, les hammams ou encore les jacuzzis.

Comment ça marche ?

Comme tout business, avant d'ouvrir votre salle de sport, vous devrez créer un business plan, afin de calculer la rentabilité de celui-ci. Vous devrez également étudier la question de la franchise. En effet, souhaitez-vous créer un tout nouveau concept, ou reprendre le nom d'un franchiseur existant ?

Une fois ces étapes terminées, vous allez pouvoir passer à la sélection de votre local, puis à l'achat du matériel. Ces deux étapes sont également très importantes, car une bonne place vous garantit du passage et du bon matériel d'avoir une image sérieuse.

Pour booster votre chiffre d'affaires, vous pourrez très bien vendre des produits complémentaires, comme les protéines en poudre, ou utiliser un site web pour vendre des programmes en ligne.

Avantages

- **Bonne rentabilité** : Une fois le matériel acheté, vous n'aurez plus beaucoup de dépenses.
- **Diversifié** : Vous pouvez proposer beaucoup de produits complémentaires.
- **Assez simple** : Ce type de business ne demande pas de gestion très lourde, en comparaison avec des produits périssables.

Inconvénients

- **L'investissement** : L'investissement de départ peut être assez lourd.
- **La concurrence** : Vous serez en concurrence avec d'autres salles, il vous faudra donc étudier vos concurrents.
- **Etre présent** : Il vous faudra être présent sur place, ou embaucher des personnes compétentes.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *Créer-mon-business-plan*
◊ *WikiHow*

« Le sport va chercher la peur pour la dominer, la fatigue pour en triompher, la difficulté pour la vaincre. »

- Pierre de Coubertin

Louer un bien immobilier

Depuis toujours la pierre est l'un des investissements les plus sûrs. A défaut d'être le plus rentable, vous êtes certains de toucher de l'argent chaque mois et à terme, vous pouvez même vendre votre bien pour obtenir une belle petite somme.

Louer un bien immobilier comme un appartement, une maison ou un garage est très intéressant car cela ne demande pas beaucoup de gestion, vous laissant ainsi le temps de vaquer à vos occupations.

Comment ça marche ?

Vous avez un bien immobilier et vous souhaitez le louer, rien de plus simple. Dans un premier temps vous allez diffuser une annonce, que cela soit dans le journal local, dans une agence immobilière, ou sur internet.

Une fois que vous avez un appel, vous allez ensuite vérifier que la personne pourra payer le loyer. Cela peut se faire en vérifiant le salaire qu'elle gagne par mois, en moyenne on estime qu'il faut que la personne touche trois fois le loyer. Vous pouvez également appeler son ancien propriétaire, pour être certain que cette personne n'a jamais eu de problème de loyer impayé.

Une fois que vous avez trouvé la bonne personne, vous allez pouvoir lui faire signer le bail, faire l'état des lieux et lui remettre les clés. A partir de ce moment-là, votre bien immobilier sera loué, vous n'aurez plus qu'à encaisser chaque mois votre loyer et à lui remettre une quittance de loyer en échange.

Avantages

- **Placement sûr** : Vous ne risquez pas de perdre votre argent.
- **Peut être transmis** : Vous pouvez le transmettre à vos enfants.
- **Assez simple** : Les démarches ne sont pas compliquées et vont assez vite.

Inconvénients

- **La rentabilité** : Si vous avez un prêt à payer, ce placement ne sera pas très rentable le temps du prêt.
- **Le locataire** : Il faut faire très attention au locataire choisi, pour ne pas avoir de problème.
- **Les impôts** : Calculez bien le montant que vous allez percevoir, afin de faire des travaux si vous payé des impôts.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *PAP*
- ◊ *Booster ses revenus avec l'immobilier*

« Les propriétaires deviennent riches pendant leur sommeil. »

- John Stuart Mill

Louer une salle pour les évènements

Vous avez une pièce très grande ou un bâtiment que vous n'utilisez pas réellement ? Au lieu de le laisser abandonné, pourquoi ne pas le rentabiliser ? Beaucoup de personnes recherchent des endroits où elles peuvent faire la fête. Que ce soit pour un mariage, une communion, une fin d'année scolaire ou autre, ces lieux sont souvent réservés des mois à l'avance.

Ce genre de location peut vraiment vous rapporter beaucoup, si vous avez un bien immobilier intéressant d'un point de vue taille et disposition. Plus un bâtiment sera grand, plus il attirera de monde et si celui-ci dispose d'un parking ou d'un jardin, vous aurez alors un bel argument de vente supplémentaire.

Comment ça marche ?

Rien de bien compliqué, pour mettre en place ce genre de business, il vous suffit simplement d'avoir un bien immobilier assez grand. Le but est de ne faire qu'une seule grande pièce.

Pour optimiser votre bien, l'ajout d'une cuisine peut facilement faire la différence. Lors d'événements de ce genre, il y a quasiment tout le temps de la nourriture et avoir une pièce pour la stocker, voir même pour cuisiner, vous permettra de faciliter la location.

Afin d'automatiser la location de votre bien, vous pouvez également passer par des sites de location ou créer vous-même un site qui permettra aux personnes de réserver automatiquement votre salle, tout en prenant un acompte par exemple.

N'hésitez pas à proposer des services supplémentaires, que vous pourrez facturer comme le nettoyage, le service en salle, la décoration, l'ajout d'une sono etc…Vous augmenterez radicalement la rentabilité de votre bien.

Avantages

- **Recherché** : Vous n'aurez pas de difficulté à louer ce type de bien car il y a toujours quelque chose à fêter.
- **L'ajout de services**: Le fait de pouvoir ajouter des services, en plus de la location de la salle, vous permet d'augmenter très facilement votre marge.
- **La rentabilité** : Ce genre de bien, généralement loué à la soirée, ou au weekend, peut facilement être facturé très cher et donc avoir une rentabilité très intéressante.

Inconvénients

- **Demande un minimum de gestion** : Ce genre de bien doit être entretenu, il faut rester en contact avec les clients dès la réservation pour être certain que tout est prêt à leur arrivée.
- **L'entretien** : Une chose primordiale, lorsqu'on loue une salle, est l'état des lieux avant et après, car qui dit fête dit parfois débordement.
- **Les normes** : Lorsqu'on loue un bien pour des soirées, il faut s'assurer que tout est aux normes, électricité, extincteurs, issues de secours….

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *Immeuble de rapport*

« Les propriétaires deviennent riches pendant leur sommeil. »

- John Stuart Mill

Acheter / revendre des biens immobiliers

La pierre est certainement un des investissements les plus sûrs qu'il puisse exister. En période de crise, le fait d'acheter est encore plus intéressant, car vous avez un pouvoir de négociation encore plus important. Il est donc intéressant de s'orienter vers ce type de biens, pour augmenter son capital.

Sans être très difficile, il faut tout de même connaitre certains principes, afin d'optimiser votre achat au maximum et ainsi, en tirer un plus gros bénéfice lors de la revente.

Comment ça marche ?

Dans les grandes lignes, vous allez simplement acheter un bien immobilier, qu'il s'agisse d'une maison, d'un appartement, ou autre, puis vous allez modifier certaines choses, afin d'augmenter votre bénéfice lors de la revente.

Si vous avez l'âme d'un bricoleur, alors vous allez pouvoir augmenter encore plus vos bénéfices. Vous allez ainsi pouvoir vous orienter vers un bâtiment à retaper, puis le rénover, pour finalement le revendre plus cher par la suite.

Afin d'être le plus efficace possible, négociez bien l'achat de votre bien. En effet, le bénéfice se fera de deux façons : à l'achat et à la revente. C'est pourquoi, au mieux vous étudierez les points faibles du bâtiment pour négocier, au plus vous ferez de bénéfices.

Avantages

- **Les bénéfices importants** : Si vous négociez bien, vous ferez facilement des dizaines de milliers d'euros de bénéfices.
- **Acheter des lots** : Le fait d'acheter des immeubles vous permettra de vendre des appartements séparés, donc de faire plus de bénéfices.
- **Autofinancement** : Après plusieurs ventes, vous serez en mesure de vous autofinancer et donc d'augmenter radicalement votre rentabilité.

Inconvénients

- **Etre manuel** : Pour faire de gros bénéfices, il est important d'effectuer les travaux soi-même.
- **Avoir le temps** : Pour être certain de vendre au meilleur prix, il ne faut pas être pressé par le temps, donc ne pas avoir de gros crédits.
- **Les normes** : Il y a de plus en plus de normes dans l'immobilier, il faut donc les connaitre pour ne pas avoir de mauvaises surprises.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Explorimmo l'achat*
- ◊ *Investir et gagner*

« Le meilleur investissement sur Terre est la terre. »

- Louis Glickman

Acheter / louer une place de parking

Les places de parking sont souvent un très bon investissement, qui n'a jamais eu de problème pour se garer ? Qu'il s'agisse de place en centre-ville, ou en périphérie, savoir investir dans ce type de bien peut facilement vous rapporter beaucoup d'argent.

Comme pour tout investissement, il faut savoir sélectionner le bon emplacement, vous serez ainsi certain de louer votre place assez facilement et durablement dans le temps, deux critères très importants dans ce type de business.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, commencez par sélectionner les endroits où il y a toujours beaucoup de monde, souvent en centre-ville, ensuite éloignez-vous et sélectionnez les périphéries, mais ou la place manque.

Vous trouverez tous les prix possible, c'est pourquoi, lors de l'achat de votre place, vous ne devrez pas hésiter à les mettre en concurrence, pour pouvoir l'acheter au prix le plus bas, n'hésitez pas à demander s'il est possible d'en acheter plusieurs pour faire diminuer le prix.

Afin de rester concurrentiel, n'hésitez pas à regarder le prix de location des places de parking près de la vôtre, cela vous évitera de la louer trop cher, et de ne trouver personne, ou pas assez cher, et de perdre en rentabilité.

Avantages

- **La rentabilité**: Une place de parking peut vous rapporter énormément si vous avez bien choisi l'emplacement.
- **L'amortissement** : L'intérêt principal des places de parking est que l'achat de celles-ci sera rapidement amorti vu le prix d'achat.
- **Le risque**: A la différence de l'achat de maison, le fait d'acheter et de louer des places de parking est peu risqué.

Inconvénients

- **Les normes** : La location d'une place de parking est un contrat bien particulier qu'il faut bien étudier pour respecter les différentes normes.
- **L'emplacement** : Il s'agit du critère décisif lorsque l'on loue une place de parking, un mauvais emplacement ne sera jamais loué.
- **Les travaux** : Si votre place de parking fait partie d'un ensemble, vous devrez contribuer aux travaux lorsqu'il y en aura.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer : votreargent prendsmaplace

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *prendsmaplace*

« N'est pas un homme accompli celui qui ne possède pas un lopin de terre. »

- Proverbe hébreu

Acheter et louer un garage

Beaucoup de personnes pensent qu'un garage peut uniquement servir à y laisser une voiture, pourtant, il y a de nombreuses autres utilisations qui font de ce bien un investissement qui peut devenir très rentable.

Nombreux sont les entrepreneurs dans le bâtiment qui recherchent des locaux pour stocker leur matériel. L'utilisation d'un garage est souvent une option qui permet à ces personnes de ne pas dépenser beaucoup d'argent, tout en ayant un local à disposition.

Comment ça marche ?

Afin de pouvoir louer ce type de bien, vous allez devoir l'acheter. Comme souvent dans l'immobilier, la place que vous allez choisir sera capitale. Au mieux vous serez placé, au mieux vous louerez, le but étant de louer rapidement et au prix le plus élevé.

Il faut également savoir que beaucoup de personnes cherchent à louer un garage pour y stocker des affaires, à cause d'un déménagement ou pour tout autre raison.

Vous pouvez également acheter un lot de garages, ce qui vous permettra plus facilement de négocier le prix unitaire. Une fois que vous aurez trouvé le bien idéal, vous n'aurez plus qu'à publier une annonce pour le louer.

Avantages

- **Investissement simple**: C'est un investissement très simple pour commencer dans l'immobilier.
- **Peu d'entretien** : Ce genre d'investissement ne demande aucun entretien, ou quasiment aucun.
- **Prix d'achat peu élevé** : Un garage ne coute pas très cher en comparaison à d'autres biens immobiliers.

Inconvénients

- **La rentabilité**: Même si cela reste l'un des investissements les plus intéressants en immobilier, les bénéfices restent faibles en comparaison à d'autres business.
- **Trouver le bon emplacement** : Cela est décisif dans la location de garages, prenez donc tout votre temps.
- **Les normes** : Veillez à ce que votre bien soit toujours aux normes.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Investisseur*

« Les plus grandes fortunes en Amérique ont été réalisées dans la terre. »

- John D. Rockefeller

Location de bateau

Vous avez certainement déjà vu, lorsque vous étiez en vacance ou si vous vivez proche de certains points d'eau touristiques, que beaucoup de touristes utilisent des bateaux pour se balader.

Qu'il s'agisse de canoë ou de réel bateau, la location de ce bien peut facilement vous rapporter de l'argent en période estivale.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, vous allez devoir trouver le point d'eau ou vous allez pouvoir vous installer. Au plus celui-ci sera connu, au plus vous arriverez à louer vos bateaux facilement.

Vous pouvez opter pour plusieurs types de business. Le premier serait tout simplement de louer des canoës, on retrouve généralement ceci le long des rivières, mais vous pouvez également développer cette affaire sur un plan d'eau sans courant.

Le deuxième type de business que vous pouvez lancer est possible si vous possédez déjà un bateau. Vous pourrez ainsi le louer pour la journée, voir pour le weekend. Comme toujours, il faudra contrôler les prix pratiqués afin de maximiser votre rentabilité.

Avantages

- **Rentable** : En fonction du type de bateau que vous avez, vous pouvez gagner beaucoup d'argent.
- **Mobile** : Vous pouvez déplacer votre business dans un autre point d'eau.
- **Simple** : La location se fait simplement sans beaucoup de papiers administratifs.

Inconvénients

- **L'entretien** : Vos bateaux demanderont de l'entretient.
- **Saisonnier** : Cette activité est essentiellement saisonnière, vous devrez donc anticiper les basses saisons.
- **Les normes** : Vous devrez veiller à avoir tous les équipements de sécurité.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *samboat*
- ◊ *Finelfi*

« Le bateau c'est la liberté, pas seulement le moyen d'atteindre un but. »

- Bernard Moitessier

Achat / revente de bateau

Vous vous y connaissez un peu en bateaux et vous savez comment les réparer ? Alors lancez- vous dans l'achat revente de bateaux, vous pourriez facilement y trouver votre compte.

La plupart des personnes revendent leur bateau car il y a des réparations à faire dessus, ou qu elles n'ont plus les moyens de l'entretenir. Le simple fait de faire quelques réparations dessus, va vous permettre d'augmenter sa valeur de revente et ainsi faire un joli bénéfice.

Comment ça marche ?

La première étape sera de trouver le bateau qui vous permettra de faire un maximum de bénéfices lors de la revente, ce sera donc une étape cruciale pour votre rentabilité. Vous allez parcourir les petites annonces pour dénicher la perle rare, le bateau qui sera vendu à un prix très bas.

La prise de bénéfices se fera en partie à l'achat, il vous faudra donc négocier au mieux, si vous souhaitez pouvoir jouer avec le prix à la revente. Une fois cette étape réglée, vous n'aurez plus qu'à le restaurer.

Qu'il s'agisse de réparations majeures ou minimes, donnez-lui une belle mine, afin que les personnes qui souhaitent l'acheter par la suite, ne soient pas rebutées par l'aspect esthétique.

Une fois la restauration terminée, vous n'aurez plus qu'à publier une annonce sur un site en ligne, ou dans des endroits réservés à cette intention.

Avantages

- **Rentable** : Si vous avez bien négocié le prix d'achat, vous pourrez facilement en tirer de beaux bénéfices.
- **Mobile** : Vous allez pouvoir le vendre dans la France entière, voir même en Europe.
- **La concurrence** : C'est un secteur qui est assez peu concurrentiel, vous pourrez donc y trouver beaucoup de clients.

Inconvénients

- **Manuel** : Pour effectuer ce genre de business, vous devez obligatoirement être manuel.
- **Les normes** : Vous devez vous conformer aux normes en vigueur qui régissent les bateaux.
- **Les clients** : Vous aurez souvent des clients qui connaitront bien ce domaine, vous devrez donc être très persuasif.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *annoncesbateaux*
- *service-public*

« Un bateau est une beauté et un mystère quel que soit l'endroit où on le voit. »

- Harriet Beecher Stowe

Achat / revente de voitures

Si vous n'avez pas peur de faire plusieurs centaines de kilomètres, alors l'achat et la revente de véhicules devrait vous intéresser. Ce genre de business fonctionne très bien pour les voitures de luxe, ou anciennes.

Les plus prisées étant les BMW, les Mercedes ou les voitures américaines, vous n'aurez que l'embarra du choix pour ce business.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, il va falloir cibler les voitures les plus recherchées, les modèles ainsi que les options les plus demandées. Une fois que vous aurez identifié la demande, il ne vous restera plus qu'à commencer à chercher la meilleure voiture.

Si vous cherchez des voitures allemandes, le plus simple sera de vous rendre directement en Allemagne. Vous pourrez ainsi bénéficier de prix nettement plus avantageux qu'en France.

Une fois que vous aurez fait le tour des garages qui vous intéressent, négocier la voiture qui vous semblera la plus simple à revendre, puis rapatriez là en France.

Il faut garder en tête que vous ne pourrez pas acheter 10 voitures par an, car vous deviendriez un professionnel, mais vous pouvez très bien le faire quelques fois, ce qui est amplement suffisant pour faire de gros bénéfices.

Avantages

- **Rentable**: Vous ferez de belles plus-values si vous négociez bien le prix d'achat et de revente.
- **Simple**: Pas besoin de remplir des tonnes de papiers, vous n'aurez qu'à aller chercher la voiture.
- **Rapide** : Vous pouvez faire ceci n'importe quand et la transaction peut être faite en une semaine.

Inconvénients

- **Le déplacement**: Vous êtes obligé de faire beaucoup de routes pour pouvoir faire ce business.
- **Les lois** : Les lois ne cessent d'évoluer, gardez donc bien un œil la dessus.
- **La livraison** : Vous devrez la livrer au client, donc encore beaucoup de route.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Vendre une voiture en 72 heures*
- ◊ *droits-finances*

«Les hommes mettent dans leur voiture autant d'amour-propre que d'essence.»

- Pierre Daninos

Louer des véhicules de luxe

Vous avez un apport conséquent et vous souhaitez l'utiliser dans un business qui peut être très lucratif ? Alors lancez-vous dans la location de véhicules de luxe. Même si ces voitures peuvent être très couteuses à l'achat, ce genre d'affaire est vraiment rentable.

Beaucoup d'entreprises se sont spécialisées dans ce genre de location, souvent réservée à une clientèle aisée. Vous pouvez ainsi louer une voiture 2000€ la journée très facilement, si celle-ci est un gros modèle.

Comment ça marche ?

Le plus important est d'acheter une voiture de luxe qui se louera sans souci. Il va donc falloir tabler sur les modèles très luxueux et très classes , qui seront loués soit par des personnes très aisées, soit par des clients souhaitant fêter un évènement.

Vous pouvez très bien passer par un site pour louer vos voitures, vous serez ainsi certain de maximiser les chances de les louer facilement. Vous pouvez également monter vous même un site web, dédié à votre business.

Vous associer à des lieux aisés pour louer vos voitures vous permettra également de trouver beaucoup de clients, ne négligez donc pas les clubs où la clientèle est très aisée.

Avantages

- **Rentable**: Plus le modèle que vous avez est recherché, plus vous serez certain d'augmenter votre rentabilité.
- **Simple**: Pas besoin de remplir des tonnes de papiers.
- **Rapide** : Vous pouvez déléguer la location à des sites spécialisés.

Inconvénients

- **L'investissement**: Pour créer ce type de business vous devez avoir un gros apport.
- **Les assurances** : Ces voitures étant luxueuses, les assurances seront conséquentes.
- **Le bon modèle** : Vous devrez trouver le modèle le plus intéressant pour être certain de le louer.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Journal du net*

« La voiture est la grande soupape de sûreté des frustrations sociales de notre époque. »

- Georges Mendel

Réparation et revente de voitures

Si vous avez de bonnes connaissances en mécanique, vous pouvez être certain que vous allez pouvoir faire de belles plus-values. Il y a énormément de personnes qui revendent leur voiture parce que celle-ci n'est plus toute jeune et que les réparations sont trop couteuses.

Si vous savez comment retaper une voiture, alors vous tenez là une mine d'or. Le simple fait de changer quelques pièces, vous permettra de pouvoir la revendre à un prix largement supérieur à celui auquel vous l'aurez acheté.

Comment ça marche ?

Cherchez les voitures à vendre proche de chez vous, ou sur Internet si vous n'avez pas peur de faire un peu de route. Une fois que vous avez repéré un modèle qui pourra se revendre assez facilement, allez à la rencontre du vendeur pour négocier le prix.

N'hésitez pas à faire jouer vos connaissances en mécanique pour soulever tous les problèmes que le véhicule possède, vous serez ainsi en position de force pour négocier le prix d'achat.

Une fois que vous aurez acquis la voiture au meilleur prix, il ne vous restera plus qu'à récupérer les pièces dans des casses ou sur Internet et d'effectuer les réparations.

Avantages

- **Rentable**: Vous allez pouvoir gagner facilement de l'argent en revendant tout type de véhicule.
- **Simple**: Pas besoin de remplir des tonnes de papiers.
- **Rapide** : Vous pouvez très bien faire un achat – revente en une semaine si vous êtes bon en mécanique.

Inconvénients

- **Les connaissances**: Vous devez obligatoirement vous y connaitre en mécanique pour ce business.
- **La limite** : Vous ne pouvez pas faire ceci non-stop, ou vous serez considéré comme un professionnel.
- **Le bon modèle** : Vous devrez trouver le modèle le plus intéressant pour être certain de le vendre.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Voitures anciennes*

« Il n'est pas impossible que la prolifération des automobiles entraîne un accroissement de la lecture." »

- Bernard Pivot

Garage à domicile

Le plus ennuyeux lorsque l'on a un problème avec sa voiture, est de devoir aller chez le garagiste pour avoir un devis, puis les réparations. Un concept intéressant à développer, serait de créer un garage mobile, qui irait directement chez le client.

Le client n'aurait donc plus besoin de se déplacer, il aurait simplement à appeler le garagiste, qui ferait le devis sur place, et les réparations si possible.

Comment ça marche ?

Ce type de business fonctionne en deux temps. Le premier va être de se déplacer, et donc de facturer le déplacement, puis d'établir un devis pour les réparations, il faudra également prendre en compte le fait qu'il faudra peut-être rapatrier la voiture au garage, pour des travaux plus lourds.

En revanche, si les travaux sont gérables sur place, vous faites les réparations et facturez votre main d'œuvre en plus des pièces, elle sera facturée un peu plus cher puisque vous vous déplacerez.

L'avantage de ce genre de business est que le client peut vous appeler du travail, sans avoir à le quitter, vous vous occupez du reste, ce type de service est un plus qui fait une grande différence avec les garages classiques.

Avantages

- **Rentable**: Du fait que vous allez facturer plus cher, vous aurez une belle marge.
- **Unique**: Ce type de business est très rare, vous serez donc sur un créneau unique.
- **Mobile** : Vous avez une zone de chalandise que vous pouvez agrandir à votre guise.

Inconvénients

- **Les connaissances**: Vous devez obligatoirement vous y connaitre en mécanique pour ce business.
- **Les pièces** : Il faut que vous ayez beaucoup de pièces de rechange pour effectuer les travaux sur place.
- **L'apport** : Il faut que vous puissiez acheter un garage et un véhicule.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Parcours-france*

« Demain je serai encore prêt à sauter dans la voiture de mon voisin s'il se dispose à prendre une direction autre que la mienne.»

- Benjamin Peret

Devenir commercial multicarte

Vous avez la fibre commerciale ? Vous pensez être capable de vendre n'importe quoi à n'importe qui ? Alors lancer vous comme commercial multicarte.

Vous pouvez exercer ce métier comme auto entrepreneur ou sous d'autres statuts, si votre chiffre dépasse la limite de l'auto entrepreneur.

Comment ça marche ?

Un commercial multicarte est avant tout un commercial, cela signifie qu'il va représenter une marque, un produit, pour aller vendre les produits à un portefeuille clients. La seule différence, est qu'il va travailler pour plusieurs boutiques totalement différentes.

Cela signifie que vous ne dépendrez pas d'une entreprise, mais de plusieurs. Vous serez le représentant de différentes marques, ce qui vous permettra de grossir votre chiffre, comme vous le souhaitez.

En d'autres termes, si vous souhaitez gagner encore plus, il vous suffit de rajouter une autre marque à représenter. L'avantage de ce genre de travail est de pouvoir croiser ses relations pour augmenter ses ventes.

Vous pouvez, par exemple, proposer plusieurs produits de différentes marques que vous représentez, à une entreprise, augmentant de ce fait, votre chiffre d'affaires.

Avantages

- **Libre**: Vous choisissez les personnes pour qui vous travaillez.
- **Opportunités**: Plus vous accumulerez d'expérience, plus vous aurez d'opportunités.
- **La paye**: Vous serez forcément mieux payé qu'un simple commercial.

Inconvénients

- **Etre mobile**: Etre commercial implique que vous n'ayez pas peur de faire de la route.
- **Rarement chez soi** : Du fait de ce travail vous dormirez rarement chez vous.
- **L'insécurité**: Vous ne savez jamais si une marque aura toujours besoin de vous le mois suivant.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Journaldunet*

« En commerce, l'occasion est tout.»

- Honoré de Balzac

Devenir donneur d’ordres

Etre donneur d’ordres, c’est être la personne qui va récolter des marchés, pour les sous traiter. Derrière cette phrase un peu technique, se cache en réalité un métier très simple à comprendre.

Il s’agit d’aller voir des particuliers, de savoir s’il y a des travaux à faire, puis de les faire faire par des artisans, tout en prenant vous-même votre marge.

Comment ça marche ?

Pour faire ce métier, il faut d’abord avoir une équipe de commerciaux, afin de récolter les marchés. Vous allez donc les envoyer démarcher les particuliers, afin de savoir s’il y a des choses à refaire chez ces personnes.

L’avantage, va être que vous pourrez toucher à n’importe quel type de travaux, de l’électricité à la plomberie en passant par les toitures, puisque vous allez sous-traiter les travaux, vous ne ferez donc rien vous-même.

Afin de faciliter l’accès aux travaux que vous allez facturer beaucoup plus cher que la normale, vous allez proposer à ces personnes des crédits pour financer leurs travaux. De ce fait, elles paieront de petites mensualités et vous aurez de gros bénéfices qui arriveront.

Vous n’aurez qu’à attribuer le travail à des artisans qui se chargeront de faire les travaux pour vous.

Avantages

- **Les bénéfices**: Vous pouvez marger énormément puisque cela passera en crédit, ce sera donc moins visible.
- **Vous déléguez**: Puisque vous n’êtes qu’un intermédiaire, vous n’aurez aucun souci avec les travaux.
- **La vitesse**: Vous avez simplement à faire signer des papiers, vous pouvez donc enchainer les contrats très rapidement.

Inconvénients

- **Avoir les bons artisans**: Pour faire tous les travaux il vous faut connaitre beaucoup d’artisans.
- **L’image de marque** : Pour continuer à faire du chiffre, il ne faut pas hésiter à passer à la fin du chantier pour contrôler.
- **L’insécurité**: Vous dépendez du chiffre que font vos commerciaux.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *artisans-du-batiment*

« Chacun est artisan de sa bonne fortune.»

- Ursula Le Guin

Devenir promoteur

Si vous êtes doué pour l'administratif, que les challenges ne vous font pas peur et que vous avez de l'argent à investir, vous pourriez très bien devenir promoteur immobilier. Que cela soit pour vos propres projets immobiliers, ou pour des clients, vous deviendrez le maillon indispensable.

Avoir des connaissances en immobilier sera un plus, mais il faudra surtout savoir se débrouiller, faire face aux imprévus etc...

Comment ça marche ?

Si vous devenez promoteur immobilier, il faut comprendre que vous allez devenir le maillon central des constructions. Cela signifie que c'est vous qui allez vous charger de planifier les constructions, de coordonner les projets etc…

Pour gagner de l'argent, vous allez chercher à vendre des biens avant de les avoir construits, on appelle cela de la vente sur plan. Cela consiste à présenter un plan à des particuliers, à leur expliquer comment sera la maison, notamment grâce à des schémas en 3D, puis à leur faire verser une première somme.

Il est donc très important d'être assez commercial, car il est déjà assez difficile de vendre une maison lorsqu'elle est construite, mais vendre sur plan demande d'être vraiment doué.

Avantages

- **Autonome** : C'est vous qui prenez toutes les décisions et qui choisissez comment mener les opérations.
- **La rentabilité :** C'est un business très lucratif, qui peut rapporter très gros.
- **Les relations**: Plus vous serez dans ce milieu, plus vous tisserez de relations qui vous faciliteront la vie ensuite.

Inconvénients

- **L'investissement** : Pour créer un tel business, il faut que vous ayez un apport conséquent.
- **Les connaissances** : Il faut des connaissances en droit et être à l'aise dans la négociation.
- **Le risque** : Si vous n'arrivez pas à vendre tous vos biens, vous pouvez facilement perdre de l'argent.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *fpifrance*

« C'est un sentiment confortable de savoir que vous êtes sur votre propre terrain. La terre est quasiment la seule chose qui ne peut pas s'envoler. »

- Anthony Trollope

Devenir trader

Ne vous êtes-vous jamais demandé comment gagner beaucoup d'argent tout en restant chez vous ? En devenant trader, vous pourriez très bien gagner de l'argent en restant devant votre écran d'ordinateur.

Beaucoup de personnes pensent qu'il faut avoir un doctorat pour trader et réussir, alors qu'il suffit de connaitre les bases pour pouvoir se lancer.

Comment ça marche ?

Aussi étrange que cela puisse paraitre, n'importe qui peut trader, même en ayant peu d'argent à investir. Il est d'ailleurs conseillé aux personnes qui démarrent de se fixer un budget ferme, afin de tester leurs compétences.

Le plus simple pour devenir trader est de s'inscrire sur l'une des nombreuses plateformes qui existent et de suivre les formations proposées, car à l'heure d'aujourd'hui, beaucoup d'entre elles en proposent.

Vous allez ainsi choisir si vous préférez trader sur les devises ou sur autre chose, si vous êtes plutôt un investisseur avec un profil agressif ou passif. Beaucoup de données qui vont vous former au monde du trading.

Il faut savoir que vous pouvez gagner beaucoup d'argent si vous maitrisez ce domaine, il n'y a absolument aucune limite, à vous de bien gérer vos placements.

Avantages

- **Autonome** : C'est vous qui prenez toutes les décisions et qui choisissez comment mener les opérations.
- **La liberté :** Vous travaillez quand vous le souhaitez et de ou vous le souhaitez.
- **La rentabilité** : Vous fixez vous-même les limites, vous pouvez atteindre des rentabilités très élevés.

Inconvénients

- **Le risque** : Le trading est très risqué, il faut donc avoir un budget bien défini.
- **Les connaissances** : Il faut des connaissances en trading, afin de ne pas faire n'importe quoi.
- **Le stress** : Ce type de métier est extrêmement stressant, il faut donc avoir les nerfs bien accrochés.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Ma-recette*
- ◊ *Formation FOREX*

« Seulement ceux qui prendront le risque d'aller trop loin découvriront jusqu'où on peut aller. »

- T.S. Elliot

Devenir consultant

Vous êtes excellent dans un domaine ? Vous pouvez vous définir en tant qu'expert dans une branche bien précise ? Alors pourquoi ne pas devenir consultant ?

Etre consultant dans un domaine signifie que vous allez aider des personnes à trouver des solutions adaptées à leurs problèmes. De nombreuses entreprises font appel à des consultants afin d'avoir des experts pour certains types de projets.

Comment ça marche ?

La première étape consiste à faire une sorte de bilan de compétences. En effet, vous devez analyser le domaine dans lequel vous pouvez être décrit comme un expert, que cela soit l'informatique, l'infographie, les langues etc…

Une fois ce domaine trouvé, vous allez pouvoir vendre vos services aux entreprises qui recherchent vos talents. N'hésitez pas à facturer des tarifs assez élevés, car vous allez facturer une expertise et le fait d'être « bon marché » pourrait faire douter certains groupes sur vos compétences.

Bien entendu, pour devenir consultant, vous devez connaitre votre métier sur le bout des doigts et surtout rester informé sur les dernières innovations ou techniques, c'est également une preuve de professionnalisme.

Avantages

- **Autonome** : C'est vous qui prenez toutes les décisions et qui choisissez comment mener les opérations.
- **La liberté :** Vous travaillez quand vous le souhaitez et vous choisissez vos clients.
- **La rentabilité** : Vous fixez vous-même votre taux horaire.

Inconvénients

- **Les déplacements** : Ce type de métier implique que vous vous déplaciez voir vos clients.
- **Les connaissances** : Il faut des connaissances dans votre spécialisation.
- **Le stress** : Ce type de métier est extrêmement stressant, car vous dépendez des contrats que vous décrochez.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Capital.fr*
- ◊ *Blog-du-consultant*

« Votre réussite n'est pas négociable»

- Sébastien Night

Devenir coach

Très en vogue depuis les années 2000, les coaches sont devenus encore plus tendances. Le principal avantage à exercer dans cette activité, est le nombre de possibilités que vous avez.

Du coach sportif, au coach bien être, en passant par le coach financier, vous trouverez obligatoirement un domaine qui vous ira à merveille.

Comment ça marche ?

Identifier le domaine dans lequel vous allez exercer sera la première étape. Il y a forcément une chose dans laquelle vous excellez. Voici quelques exemples : coach sportif, séduction, gestion d'argent, beauté…

Une fois que vous aurez trouvé votre spécialisation, vous allez pouvoir commencer à exercer. Pour trouver des clients, n'hésitez pas à laisser des annonces dans les boutiques touchant à votre domaine, par exemple, pour un coach sportif, les salles de sport.

Le plus difficile sera le début, le temps de percer. Une fois que vous aurez vos premiers clients, le bouche à oreille fera le reste. Vous devrez donc être efficace dans ce que vous enseignerez, dans le cas contraire cela se saura très vite également.

Vous pouvez également vous associer avec des endroits similaires à votre spécialisation, pour reprendre l'exemple précédent, vous associer avec une salle de sport, elle pourra ainsi proposer un service supplémentaire et vous trouverez plus facilement vos clients.

Avantages

- **Autonome** : Vous gérez votre activité comme vous le souhaitez.
- **La liberté :** Vous travaillez quand vous le souhaitez et vous choisissez vos clients.
- **La rentabilité** : Vous fixez vous-même votre taux horaire.

Inconvénients

- **Les déplacements** : Ce type de métier implique que vous vous déplaciez voir vos clients.
- **La relation client** : Celle-ci est capitale si vous souhaitez exercer longtemps.
- **La concurrence** : Il y a de plus en plus de concurrence dans le coaching, il faudra donc trouver une niche pour être tranquille.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Metasystème-coaching*
- *studyrama*

« Le plaisir dans le travail met la perfection dans le travail. »

- Aristote

Devenir producteur agricole

De plus en plus de personnes cherchent à retourner vers des produits de qualité, c'est d'ailleurs pour cela que le bio se développe autant dans les rayons des supermarchés.

Pour lutter face aux prix toujours plus compétitifs des grandes enseignes, les petits producteurs ont trouvé une idée de taille, vendre directement leurs produits. Que cela soit sur les marchés ou directement de leur ferme.

Comment ça marche ?

Si vous avez un morceau de terre ou vous pouvez cultiver, alors vous pouvez devenir producteur agricole. Le but de ce business va être de vendre des produits qualitatifs.

Vous pouvez très bien vendre des fruits, des légumes ou encore des œufs. L'importance, dans ce genre de business, va être de trouver les meilleures façons pour distribuer vos produits.

Vous allez pouvoir, d'une part, les vendre directement de chez vous, à un prix très compétitif, mais vous pouvez également développer la distribution de manière encore plus large.

Le fait de vendre sur les marchés augmentera sans aucun doute vos bénéfices, c'est d'ailleurs une place de choix pour faire connaitre ses produits. Une technique qui fonctionne également de plus en plus est de livrer directement les produits, moyennant des frais pour le déplacement.

Certaines personnes vont même jusqu'à proposer de laisser le panier avant d'aller au travail, pour le récupérer rempli à la fin de journée, un système de drive qui se développe énormément.

Avantages

- **Autonome** : Vous gérez votre activité comme vous le souhaitez.
- **La nature :** Vous travaillez à l'extérieur, sans stress.
- **La relation client** : Vous aurez souvent les mêmes clients.

Inconvénients

- **Les déplacements** : Ce type de métier implique que vous vous déplaciez pour pouvoir vendre.
- Le temps : Le temps pourra être votre pire ennemi si la saison est mauvaise.
- **la rentabilité** : Vous devrez vendre beaucoup pour dégager de gros bénéfices.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Installation agricole*
- *Devenir agriculteur*

«L'agriculture c'est la base de la culture.»

- Maurice Béjart

Devenir Influenceur

Vous avez une grosse liste de contacts et vous vous demandez si vous pourriez la rentabiliser ? Il est en effet possible de monétiser votre liste, pas dans le sens de la revente, mais plus dans celui de l'utiliser pour faire de l'argent.

Si beaucoup de personnes vous suivent sur Facebook, twitter ou sur n'importe qu'elle autre type de plateforme, vous pouvez vous dire que vous tenez une petite mine d'or, le tout va être de trouver le produit à vendre.

Comment ça marche ?

Pour devenir influenceur et vendre ou recommander des produits, il faut avant tout être quelqu'un qui communique beaucoup avec ses contacts. Le fait d'engager de manière régulière les personnes de votre liste, vous assurera d'être écouté au moment de la diffusion d'un produit.

Un influenceur va être payé par des sites, ou des marques, afin de recommander ou de vendre un produit, celui-ci ayant une forte audience, il va directement « influencer » les personnes de sa liste.

Vous allez ainsi pouvoir être payé pour simplement parler d'une marque ou diffuser des images, pubs etc… Vous pouvez également vendre des produits et toucher une commission sur la vente de ceux-ci, comme on le fait avec l'affiliation.

Avantages

- **Autonome** : Vous gérez votre activité comme vous le souhaitez.
- **Liberté :** Vous pouvez travailler de n'importe quel endroit.
- **La facilité** : Vous n'avez rien à faire, si ce n'est à discuter.

Inconvénients

- **Les contacts** : Il vous faut beaucoup de contacts.
- **la rentabilité** : Il faut être très connu pour faire de gros bénéfices.
- **Chronophage** : Vous pouvez facilement passer beaucoup de temps à communiquer.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *ginisty*
- *Squid-impact*

«Le succès, c'est se promener d'échecs en échecs tout en restant motivé.»

- Winston Churchill

Créer sa marque de vêtements

Si vous faites partie des créatifs manuels, que vous aimez la couture, le design et, d'une manière plus globale, la mode, alors pourquoi ne pas vous lancer dans la création de vêtements, ou dans la création d'une marque de vêtements ?

Avec Internet, il est de plus en plus simple de communiquer et de diffuser ce que l'on produit, n'importe qui peut donc promouvoir sa marque ou ses vêtements de manière très accessible.

Comment ça marche ?

Trouvez un nom accrocheur sera votre priorité si vous vous lancez dans ce genre de business. Il faudra que celui-ci soit pensé pour diffuser une image, car il représentera tout votre travail.

Lorsque vous aurez une marque qui vous satisfera totalement, vous pourrez procéder à la création de vêtements ou à la délégation de celle-ci. En effet, vous n'êtes pas nécessairement obligé de créer vous-même les vêtements, vous pouvez très bien trouver une personne se chargeant de cette tâche.

Vous n'aurez alors qu'à associer votre marque avec les vêtements que vous aurez sélectionnés. Evidemment, si vous savez vous-même comment créer, cela ne pourra que renforcer votre image de marque et sera toujours mieux vu.

Avantages

- **Autonome** : Vous gérez votre activité comme vous le souhaitez.
- **Liberté :** Vous créez ce que vous souhaitez.
- **La fierté** : Vous allez peut être créer une nouvelle grande marque.

Inconvénients

- **Le stress** : C'est un métier qui peut être très stressant.
- **La rentabilité** : Vous ne serez pas forcément rentable au début.
- **L'imagination**: C'est un business qui demande beaucoup d'imagination et de créativité.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *lancersamarque*

«Donne à une fille les bonnes chaussures et elle peut conquérir le monde »

- Marylin Monroe

Devenir Community Manager

Vous maitrisez les réseaux sociaux, Facebook, Twitter et autres plateformes n'ont plus de secrets pour vous, alors pourquoi ne pas rentabiliser vos connaissances en devenant Community Manager.

Comment ça marche ?

Vous avez certainement passé beaucoup de temps sur Facebook ou sur un autre réseau social, mais avez-vous déjà envisagé le fait que vous pourriez rentabiliser ce temps et en faire votre métier ?

De plus en plus de personnes possèdent des blogs ou des sites et, afin de s'étendre, vont faire appel à des community managers afin de gérer leurs comptes Instagram, G+, Facebook etc…

Vous allez ainsi vous occuper d'augmenter le nombre de followers, le taux de clics ou encore le taux d'engagement. Vous serez au centre de la communication concernant les réseaux sociaux.

Plus vous acquerrez d'expérience et plus vous serez recherché, alors n'hésitez pas à vous lancer dès que possible.

Avantages

- **Simple** : Vous n'avez qu'à utiliser les réseaux sociaux.
- **Liberté :** Vous travaillez de n'importe quel endroit.
- **Rentable** : Vous n'avez aucun frais, vous avez donc une rentabilité élevée.

Inconvénients

- **Les connaissances** : Il faut maitriser beaucoup de techniques.
- **La responsabilité** : Vous êtes le cœur d'une campagne de communication, vous devez donc être très prudent quant aux informations diffusées.
- **L'imagination** : Il faut que vous appreniez à vous différencier de vos concurrents.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Maitriser Facebook*
- *Studyrama*

«Ce que les gens disent de vous dans votre dos correspond à votre statut dans la communauté.»

- Ed Howe

Acheter des viagers

Dans l'investissement immobilier, il y en a un qui est assez souvent oublié : l'achat en viager. Ce type d'achat permet de pouvoir faire de très belles économies la plupart du temps, il faut simplement être patient.

La vente en viager peut facilement vous permettre d'obtenir plusieurs biens pour des sommes plus que modiques, le seul élément à prendre en compte, sera la rente à verser.

Comment ça marche ?

Lorsque l'on parle d'acheter un bien en viager, cela signifie qu'il ne sera pas à vous immédiatement, il existe des cas de viagers libres, que vous pouvez occuper directement, mais vous ne pourrez pas les revendre immédiatement.

Un viager est un bien qui va être mis en vente par des personnes, souvent âgées, qui souhaitent se constituer un capital et obtenir une rente. C'est pour cela que le bien ne sera pas vendu très cher, car il y aura une rente associée à celui-ci.

Vous allez donc payer, par exemple, 50 000 euros une fois, puis chaque mois vous verserez 400 euros. Ce type d'investissement est intéressant car il vous évite de payer un bien 170 000 euros.

Vous possèderez le bien une fois que les propriétaires avec qui vous avez signé le viager, seront décédés. Vous serrez alors libre de l'occuper ou de le revendre et de faire de grosses plus-values.

Avantages

- **Peu d'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir énormément.
- **Se loger :** Vous pouvez vous loger dans un viager libre.
- **Rentable** : Vous pouvez gagner beaucoup d'argent si vous êtes patient.

Inconvénients

- **Imprévisible** : Vous ne savez pas quand la personne va décéder et donc quand vous obtiendrez le bien.
- **Long** : Il faut souvent attendre très longtemps avec ce genre d'investissement.
- **L'imposition** : Il faut surveiller les lois qui évoluent assez vite en matière d'investissement immobilier.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Notretemps*
- *Service-Public*

«Acheter de l'immobilier n'est pas seulement le meilleur moyen, le moyen le plus rapide, le moyen le plus sûr, mais également la seule façon de devenir riche.»

- Marshall Field

Faire du trading communautaire

Vous avez certainement déjà entendu parler du trading, qu'il s'agisse de devises ou de matières premières, nous y avons tous été confrontés au moins une fois. Se lancer dans du trading en ligne peut parfois effrayer, c'est pourquoi certaines plateformes ont eu l'idée de créer du trading communautaire.

Plus besoin d'être un crack en analyse, il va simplement falloir passer par un site et suivre quelques tendances, que d'autres personnes auront dénichées.

Comment ça marche ?

Bien que très peu connu, le trading communautaire est souvent prisé par les personnes débutant dans le monde du trading. En effet, il suffit simplement de s'inscrire sur un site comme etoro, puis de regarder sur quoi investisse les autres traders.

Il s'agit en réalité d'un mix entre Facebook et une plateforme de trading conventionnelle.

Vous avez ainsi l'opportunité de vous initier à ce domaine, tout en minimisant les risques.

Il faut savoir que vous pouvez également copier les trades d'une personne, vous n'avez ainsi rien à gérer, si ce n'est l'investissement de départ. La personne que vous aurez copiée touchera elle- même un bonus, ce pourquoi elle diffuse son trade.

Vous avez également un mode démo afin de vous entrainer à placer des ordres. Très pratique, celui-ci vous assurera d'être prêt au moment de passer en mode « réel ».

Avantages

- **Peu de risque** : Vous ne prenez pas beaucoup de risques.
- **Peu stressant :** Vous enlever une grosse partie du stress lié au trading.
- **Rentable** : Vous pouvez gagner beaucoup d'argent.

Inconvénients

- **Imprévisible** : La bourse reste la bourse, c'est pourquoi vous pouvez rapidement perdre de l'argent sur un mauvais placement, il faudra donc diversifier.
- **Les taxes** : Les revenus financiers sont souvent très taxés.
- **Le retrait** : Il faut parfois atteindre une certaine somme avant de retirer votre argent.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *etoro*
- ◊ *Tout sur le trading*

« 100 résolutions ne peuvent rien face à une action»

– Sébastien Night

Devenir conférencier

Si vous avez une passion, dont vous pouvez parler pendant des heures, et que vous possédez des connaissances solides dans ce domaine, pourquoi ne pas vous lancer dans des conférences ?

Si votre sujet est captivant, vous pourrez facilement trouver des clients qui seront prêts à payer pour vous écouter et pour améliorer leurs connaissances dans votre domaine d'expertise.

Comment ça marche ?

Ce type de business peut s'effectuer de deux manières, en présentiel et à distance, la meilleure option étant de combiner les deux. Les conférences en présentiel sont celles que l'on connait le plus. Vous n'avez qu'à louer une salle dans un hôtel, puis à y recevoir vos clients pour faire votre présentation.

Les conférences à distance sont quant à elles, légèrement moins connues. Il s'agit des webinaires, des live Facebook et de tout autre moyen pour regrouper plusieurs personnes en ligne.

Vous pouvez ainsi vendre des tickets d'entrée qui permettront à vos clients d'accéder à votre conférence, que celle-ci soit une formation, une présentation ou tout autre chose.

Avantages

- **Peu de risque** : Vous ne prenez pas beaucoup de risques.
- **Simple :** Vous n'avez pas besoin d'une organisation très lourde.
- **Rentable** : Les conférences à distances sont extrêmement rentables.

Inconvénients

- **Mobile** : Si vous faites du présentiel, vous devrez vous déplacer assez souvent.
- **Stressant** : Vous devez être à l'aise en public et devant une foule.
- **Les connaissances** : Vous devez avoir une maitrise parfaite de votre sujet.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *Prise de parole et note*
◊ *WikiHow*

« Il y a deux types d'hommes. Ceux qui croient en leur rêve, et les autres »

– Yoann Romano

Vendeur B2B

Toutes les entreprises ont besoin d'acheter des produits, que ce soit des consommables type stylos, des produits d'entretien ou encore des produits spécifiques à leur métier. L'avantage, qu'il y a à revendre des produits directement à des entreprises, est que vous allez pouvoir faire de la vente en gros.

Vous allez ainsi pouvoir vendre de grosses quantités, et faire de belles marges. A la différence de la vente aux particuliers, vous n'aurez pas forcément besoin de beaucoup de clients.

Comment ça marche ?

Pour pouvoir vendre vos produits en grosses quantités, il va d'abord falloir que vous trouviez les clients adaptés à votre business, surtout s'il s'agit de produits bien spécifiques.

Il existe des annuaires regroupant toutes les entreprises par secteur, vous allez ainsi pouvoir choisir celles qui vous intéressent, vous allez également pouvoir les sélectionner par zone géographique, afin de ne pas faire des milliers de kilomètres pour rien.

Pour maximiser vos marges, vous allez également devoir négocier vos prix d'achat, afin d'augmenter votre pouvoir de négociation vis-à-vis de vos clients. Vous pourrez ainsi leur faire de plus grosses remises.

Vous pouvez également acheter à l'étranger, mais il faudra que vous fassiez attention à ce que vos produits soient aux normes françaises.

Avantages

- **Les marges** : Vous pouvez facilement marger sur de grosses quantités.
- **Les contrats :** Vous aurez souvent des contrats à long terme avec vos clients.
- **Le nombre de clients** : Vous n'avez pas besoin d'avoir énormément de clients.

Inconvénients

- **Mobile** : Vous devrez aller à la rencontre de vos clients.
- **Convainquant** : Il faut être très commercial et savoir convaincre.
- **La gestion** : Ce genre de business implique une gestion assez lourde.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Vente-en-gros*
- *DestockPlus*

« Un vendeur sans enthousiasme est un simple employé »

– Harry F. BANKS

Faire de l'import / Export

Si vous voyagez beaucoup, il pourrait être intéressant de mettre à profit vos déplacements. Il y a toujours des produits qui sont intéressants à revendre, surtout lorsque ceux-ci coutent 10 fois moins cher qu'en France.

Savoir acheter au bon prix vous permettra de faire du business et, par la même occasion, de belles plus-values.

Comment ça marche ?

L'import-export est un business qui fonctionnera toujours, pour la simple et bonne raison qu'il y aura toujours des produits moins chers d'un pays à un autre. C'est exactement cette différence de prix que vous allez utiliser pour faire des bénéfices.

Votre but sera d'acheter au meilleur prix, généralement en quantité, des produits vendus très chers en France et qui sont très abordables dans le pays dans lequel vous séjournez. Vous profiterez ainsi de la différence de prix pour prendre votre commission.

Il faudra également prendre en compte le transport, surtout s'il s'agit de produits volumineux. Auquel cas vous pourrez envisager les conteneurs, mais il ne faudra pas oublier de répercuter le cout du transport, sur votre prix de vente.

Vous pouvez également vendre les produits avant de les avoir achetés, afin de disposer immédiatement des fonds et de ne rien avoir à avancer.

Avantages

- **Les marges** : Vous pouvez facilement marger sur de grosses quantités.
- **Les voyages :** Votre métier consiste à voyager.
- **Les produits**: Vous pouvez changer de produits comme bon vous semble

Inconvénients

- **Le démarchage** : Vous devrez trouver des clients assez rapidement.
- **Convainquant** : Il faut être très commercial et savoir convaincre.
- **La gestion** : Ce genre de business implique une gestion assez lourde.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *afecreation internationalpratique*

« Le voyage est ma maison. »

– Muriel Rukeyser

Acheter / vendre aux enchères

Vous aimez chiner et être à l'affut de la bonne affaire ? Alors pourquoi ne pas en faire votre métier. Il y a chaque jour des enchères faites pour des tonnes de raisons différentes et sur des tonnes d'objets différents.

Cela va des vases anciens, aux voitures, en passant par les garages. Profitez des prix souvent très bas pour acheter tout type de bien, puis revendez-les en vous prenant une marge.

Comment ça marche ?

Lorsque des personnes souhaitent se débarrasser d'objets, anciens ou non, elles font parfois appel à des enchères, ou mettent directement leurs objets en ligne sur des sites comme eBay.

L'intérêt majeur d'acheter dans des enchères, est de profiter des prix très bas, qui sont souvent appliqués pour se débarrasser plus rapidement des objets en question. Il faut savoir qu'il n'y a pas que des objets d'occasions, vous pouvez très bien en trouver des neufs.

Une fois que vous aurez fait l'acquisition de ce qui vous intéresse, vous pourrez prendre votre temps pour le revendre plus cher et prendre votre bénéfice au passage.

C'est une méthode très simple et efficace que beaucoup de personnes emploient, surtout en ligne. Il y a d'ailleurs beaucoup de vendeurs professionnels qui achètent non-stop pour placer les objets dans leur boutique.

Avantages

- **Les marges** : Mieux vous négocierez, mieux vous vendrez.
- **Liberté :** Vous n'avez qu'à mettre les objets en ligne.
- **Les produits**: Vous pouvez changer de produit comme bon vous semble.

Inconvénients

- **Les livraisons** : Vous devez prendre en compte les frais de livraison.
- **L'état des objets** : Vous devez bien contrôler l'état des objets que vous achetez.
- **Les connaissances** : Si vous achetez des objets anciens, vous devez connaitre les spécificités de ceux-ci.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *agorastore webencheres*

« C'est surtout dans les ventes aux enchères que le silence est d'or. »

– André Prévot

Transport de véhicules de luxe

Afin d'éviter d'ajouter des kilomètres au compteur de leur voiture, beaucoup de propriétaires de véhicule haut de gamme font appel à des transporteurs privés, afin de s'assurer que leur bijou arrive sans une égratignure.

Ce type de transport est très utilisé afin d'éviter d'utiliser la voiture pour rien, ou tout simplement parce que ces propriétaires se rendent dans un autre pays.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, vous devrez vous munir d'un camion capable d'accueillir une ou plusieurs voitures, cela dépendra en majorité de vos moyens. Une fois que vous aurez le transport adéquat, vous pourrez commencer à chercher des clients susceptibles d'utiliser vos services.

Il faudra donc viser les clubs très selects, des endroits où se retrouvent les propriétaires de véhicules de luxe. N'hésitez pas à entrer en contact avec ceux-ci, afin de proposer vos services si vous le pouvez, sinon laissez des cartes qui décriront vos services.

Vous pouvez également utiliser un site web pour expliquer tout ce que vous proposez, vos tarifs, votre expérience, des photos etc… Ceci permettra de rassurer vos futurs clients et de montrer que vous connaissez votre métier.

Avantages

- **Les bénéfices** : Vous pouvez facturer très cher, vu le standing des véhicules.
- **Le réseau :** Vous vous créerez facilement un réseau de clients, si vous réussissez vos premières missions.
- **Les voitures** : Vous pourrez utiliser des voitures de luxe.

Inconvénients

- **Les assurances** : Vous devez avoir de bonnes assurances.
- **Mobile** : Ce type de business implique que vous n'avez pas peur de faire de la route.
- **La clientèle** : Vous aurez affaire à des clients très exigeants.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *Tastard-transport*
◊ *rabouin*

«La sagesse ne convient pas en toute occasion ; il faut quelquefois être un peu fou avec les fous.»

– Ménandre



Racheter une entreprise

Créer une entreprise n'est pas forcément évident. On ne sait pas si cela va fonctionner, ni comment gérer toute la partie création. Il peut donc être intéressant de se tourner vers un rachat d'entreprise déjà existante.

Qu'il s'agisse d'une entreprise qui fonctionne bien, ou qui a des difficultés, vous allez ainsi avoir dans les mains quelque chose de concret.

Comment ça marche ?

Le rachat d'entreprise peut vous permettre de faire beaucoup d'argent si vous vous sentez l'âme d'un entrepreneur. Il va y avoir deux cas, le premier sera le rachat de société qui fonctionne bien, vous aurez ainsi le bilan pour le prouver.

Bien souvent, le précédent patron vous accompagnera dans la reprise de cette société, vous permettant ainsi de savoir comment continuer à faire prospérer l'entreprise qu'il aura créée.

Où vous pouvez également vous pencher vers les sociétés qui ne vont pas très bien, souvent beaucoup moins couteuses, elles demanderont des connaissances spécifiques pour les faire revenir sur les rails.

Avantages

- **La facilité** : Il est plus simple de racheter une entreprise que de la créer.
- **Le risque :** Grace aux précédents bilans, vous savez dans quelle direction vous allez.
- **La transmission de savoir** : Le précédent dirigeant vous accompagnera pendant les premiers mois.

Inconvénients

- **Le prix** : Vous paierez souvent plus cher une société qui fonctionne.
- **L'adaptation** : Il faut savoir s'adapter aux différents changements.
- **Le bilan** : Il faut faire attention à ce que le bilan ne soit pas gonflé pour vendre plus cher.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Le coin des entrepreneurs*

« Plus faibles sont les risques, meilleure est l'entreprise. »

– Sophocle

Créer une société de services à la personne

A l’heure du papy-boom, nos séniors ont de plus en plus besoins de services adaptés à leur âge. Qu’il s’agisse de faire le ménage, de repasser, de les conduire pour faire des courses ou autres, un véritable marché a vu le jour, celui des sociétés de services à la personne.

Pas besoin d’être un expert, il faut juste avoir un véhicule, ou connaitre des personnes fiables ayant une voiture. Un bon moyen de faire de l’argent tout en aidant des personnes qui en ont réellement besoin.

Comment ça marche ?

Afin de pouvoir subvenir à tous les besoins, vous allez devoir d’abord faire une liste de toutes les taches que vous serez capable de prendre en charge. Au plus vous serez diversifié, au plus vous aurez de chances de vendre de service.

Il faudra ensuite trouver des personnes capables d’effectuer ces taches, qui travailleront de manière sérieuse et professionnelle. Vous n’aurez plus qu’à les envoyer là ou on aura fait appel à vous.

Le gros avantage de ce type de business est qu’il y a des chèques spécifiques pour ce type de service, que les personnes âgées peuvent utiliser pour vous payer. La vente de services est donc facilitée par ce dispositif.

Avoir un véhicule pour pouvoir les amener un peu partout sera également une belle source de rentabilité, veillez donc à en avoir au moins un.

Avantages

- **La demande** : C’est un secteur où il y a beaucoup de demandes.
- **Sous traitance :** Vous pouvez très bien sous-traiter à des indépendants les taches.
- **Investissement** : Pas besoin d’investir beaucoup pour créer ce business.

Inconvénients

- **Le personnel** : Il faut absolument que vous embauchiez du personnel qui soit fiable.
- **La concurrence** : Ce secteur commence à voir naitre beaucoup de concurrence.
- **Les connaissances** : Il faut connaitre les besoins exactes de vos clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *Le coin des entrepreneurs*

« Plus faibles sont les risques, meilleure est l'entreprise. »

– Sophocle

Devenir traducteur

Le monde est en pleine expansion et, à l'heure ou la mondialisation ne cesse de montrer sa présence, utiliser ses talents de traducteur peut s'avérer extrêmement utile. En effet, de plus en plus de personnes cherchent des traducteurs anglais – français ; allemand – français ; chinois – français ou encore dans bien d'autres paires.

Si vous avez l'habitude de lire dans une langue étrangère, que vous l'avez étudiée et que vous êtes capable de faire une traduction propre, alors vous venez de trouver un business dans lequel vous lancer.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps vous allez devoir trouver des clients. Pour cela, certaines plateformes existent, comme Upwork, Hopework, Fiver et encore beaucoup d'autres.

Le plus intéressant est que vous n'aurez même pas besoin de diplômes ou de passer des tests. Il vous suffira simplement d'arriver à convaincre vos futurs clients de vos capacités. Pour cela, il est toujours utile d'avoir un portfolio, afin de pouvoir afficher vos précédentes expériences.

Il y a également plusieurs types de traducteurs car, généralement, vous allez surtout traduire un thème précis, qu'il s'agisse du marketing, de l'ingénierie, de la médecine ou autre, vous devez avoir une spécialisation pour augmenter votre crédibilité.

Il faut savoir que les traducteurs touchant au domaine de la loi sont souvent très demandés, car la traduction de documents légaux est très technique. Bien entendu, ce genre de traduction est beaucoup plus rentable.

Avantages

- **Liberté géographique** : Vous pouvez travailler de là ou vous le souhaitez.
- **La rentabilité :** Une fois que vous aurez un peu d'expérience, vous pourrez prétendre à un taux horaire très élevé, surtout en traduction technique.
- **Les logiciels** : Beaucoup de logiciels peuvent vous prémâcher le travail.

Inconvénients

- **Les commissions** : Si vous travaillez avec des sites comme Upwork, vous vous verrez prélever des commissions.
- **La concurrence** : Vous allez faire face à beaucoup de concurrence.
- **Les clients** : Vous devez trouver vos clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Upwork*
- ◊ *Hopwork*

«La langue est le gouvernail du corps.»

– Aménhémhat

Créer des logiciels

Vous savez coder ? Vous aimez l'informatique ? Alors pourquoi ne pas vous lancer dans la création de logiciels ? L'informatique ne cessant de se développer, vous vous trouvez sur une niche extrêmement intéressante et rentable à explorer.

Qu'il s'agisse de logiciels pour pc ou mac, s'il y a bien un secteur qui est toujours à la recherche de nouveaux talents c'est bien celui-ci.

Comment ça marche ?

Vous avez deux possibilités pour rentabiliser au maximum vos talents. La première méthode va être de créer des logiciels qui vont s'avérer utile pour les internautes lambdas, peu importe qu'il s 'agisse d'un logiciel qui va nettoyer les pc, que ce soit un ftp ou tout autre type, le but va être de créer un logiciel utile.

Une fois que cela sera fait, vous n'aurez plus qu'à le mettre en vente et à attendre les résultats de votre travail. Pour les petits logiciels, il faudra opter pour une vente, mais si vous développer un gros logiciel, vous pourriez très bien le louer au mois, ce qui serait nettement plus rentable.

La deuxième méthode va être de travailler pour quelqu'un via des plateformes en ligne dédiées aux développeurs informatiques. Vous allez ainsi gérer les projets de personnes qui n'ont pas forcément les capacités pour le faire.

Vous serez généralement payé à l'heure, sachant que c'est un secteur qui paye très bien, vous ne pourrez qu'être très rentable.

Avantages

- **Liberté géographique** : Vous pouvez travailler de là ou vous le souhaitez.
- **La rentabilité :** L'informatique est l'un des secteurs qui paye le mieux, surtout dans le développement de logiciels.
- **En développement** : Ce secteur est en plein expansion, il y a donc beaucoup d'opportunités à saisir.

Inconvénients

- **Les commissions** : Si vous travaillez avec des sites comme Upwork, vous vous verrez prélever des commissions.
- **La concurrence** : Vous allez faire face à beaucoup de concurrence.
- **Les clients** : Vous devez trouver vos clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *codeur*
- ◊ *fiverr*

«Le principe de l'évolution est beaucoup plus rapide en informatique que chez le bipède.»

– Jean Dion

Créer un jeu vidéo

Si vous savez comment créer un jeu vidéo, qu'il s'agisse d'un jeu basé sur un site web, ou directement via une application bureau, vous pourriez bien tenir une mine d'or entre vos mains.

Nombreux sont les développeurs de jeux qui ont fait de gros bénéfices et qui continuent à en faire. Il suffit de penser aux développeurs de World Of Warcraft, infestation et des milliers d'autres.

Comment ça marche ?

Lors de la création de jeux vidéo, vous avez deux possibilités pour rentabiliser ceux-ci. La première est bien entendu la vente du jeu, le but n'est pas de vendre votre jeu très cher, afin de ne pas limiter la deuxième méthode de rentabilisation.

En effet, la deuxième méthode qui va être utilisée pour tirer un maximum de profits de votre création va être la vente d'objets, de skins, d'armes et autres éléments possibles dans votre jeu.

Il y aura toujours des joueurs qui seront prêts à payer pour avancer plus vite, pour prendre un avantage sur d'autres joueurs ou, tout simplement pour être le plus fort du jeu.

Une troisième option est possible en fonction du style de jeu, vous pourriez très bien louer des serveurs sur votre jeu, afin que les personnes qui souhaitent uniquement jouer entre elles puissent le faire.

Avantages

- **Liberté géographique** : Vous pouvez travailler de là ou vous le souhaitez.
- **La rentabilité :** Vous avez une rentabilité extrêmement élevée.

Inconvénients

- **Les litiges** : Vous devez gérer les litiges entre les joueurs.
- **Le piratage** : Vous devez faire attention au piratage qui pourrait nuire à l'expérience de jeu.
- **Le développement** : Pour garder vos clients et en attirer d'autres, il est préférable d'apporter des améliorations régulièrement.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *Open Clasroom*

«Il n'y a pas de création sans épreuve...»

– Fernand Ouellette

Créer des produits destinés à l'affiliation

Créer des produits numériques n'est pas extrêmement compliqué, si vous connaissez bien le thème sur lequel vous écrivez. Pourtant, beaucoup de personnes préfèrent vendre des produits par le biais de l'affiliation, plutôt que de les créer par elles même.

Vous allez donc utiliser ce besoin pour distribuer vos produits, sans même avoir le moindre site web. Vous n'aurez qu'à laisser les autres travailler.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, il vous faut des produits à proposer. Vous allez donc créer des produits sur un thème que vous connaissez bien. Au mieux vous maitrisez le thème, au plus vos produits seront demandés.

Une fois la première étape réalisée, vous allez le distribuer via des plateformes spécialisées dans le domaine de la publicité et de l'affiliation. Ces plateformes ont pour but de mettre en relation les personnes qui ont des produits et celles qui en recherchent.

Votre travail s'arrêtera à cette partie. Pour booster vos ventes, vous pourriez très bien créer une page de vente pour proposer une affiliation directe. Vous économiserez ainsi des commissions.

Avantages

- **Liberté géographique** : Vous pouvez travailler de là ou vous le souhaitez.
- **La rentabilité :** Vous vendez des produits numériques, votre rentabilité est donc très élevée.
- **Revenus passifs** : Vous n'avez besoin de rien faire après la création de vos produits.

Inconvénients

- **Les commissions** : Si vous passez par un intermédiaire, vous aurez des commissions.
- **Maitriser le thème** : Vous ne pouvez pas écrire sur un thème que vous ne maitrisez pas.
- **Une bonne communication** : Vous devez savoir communiquer vos idées à travers vos produits.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Afflight*
- *Gagner 5000 € par mois*

«N'importe quelle publicité est une bonne publicité.»

– Andy Warhol

Faire du MLM

Le MLM (Multi Level Marketin), ce qui correspond en français à du marteking relationnel, est un excellent moyen de vendre des produits sans utiliser de publicité ou sans dépenser en communication de manière générale.

Certains entrepreneurs ont fait fortune en utilisant ce système, vraiment très simple et terriblement efficace. Pouvant être mis en place par tout le monde, vous pourriez bien tenir un moyen très rentable de vendre vos produits.

Comment ça marche ?

Le fonctionnement du MLM se base sur des commissions. En effet, tout va reposer sur le parrainage, vous allez vendre un produit et vous allez donner la possibilité à cette personne de vendre elle-même ce produit, ou d'autres.

A chacune de ses ventes, vous toucherez une commission. Mais ce système ne s'arrête pas là, à chaque fois que les personnes qu'il aura également parrainé feront des ventes, vous toucherez encore une commission, tout comme lui.

C'est ce système de niveau qui est utilisé dans le MLM. Ainsi tout le monde trouve un avantage à trouver des adhérents qui vont revendre les produits. Bien entendu, le pourcentage des commissions variera en fonction du niveau.

Ce système, une fois lancé, vous rentabilisera sans avoir à faire quoi que ce soit, si ce n'est trouver de nouveaux produits à proposer.

Avantages

- **Liberté géographique** : Vous pouvez travailler de là ou vous le souhaitez si vous vendez des produits numériques.
- **La rentabilité :** Vous vendez des produits numériques, votre rentabilité est donc très élevée.
- **Revenus passifs** : Vous n'avez besoin de rien faire après la création de vos produits.

Inconvénients

- **Trouver des adhérents** : Vous devez trouver des adhérents.
- **Motiver ses adhérents** : Vous devez avoir des adhérents motivés, afin d'en recruter de nouveaux.
- **Gérer les commissions** : Vous devez avoir un système pour gérer le système de commissions.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *1001 produits numériques*

«Les bonnes marchandises se passent de publicité.»

– Proverbe chinois

Location de machines automatiques

Qu'il s'agisse d'une gare, d'une salle d'attente, d'un hypermarché, les machines à café, ou encore les machines à friandises, ne cessent de fonctionner à plein régime. Un business qui pourrait bien vous rendre indépendant financièrement.

Nombreuses sont les enseignes qui possèdent ce type de produit, il vous suffit d'aller dans un magasin de bricolage, dans un bar, même dans la rue, pour trouver des distributeurs automatiques.

Comment ça marche ?

Les machines automatiques ont la particularité de faire le travail par elle-même, tout ce qu'il vous faut faire, c'est de la remplir au bon moment, afin de continuer à faire de l'argent. Afin de maximiser vos ventes, n'hésitez pas à adapter le nombre de produits à la demande.

Par exemple, si vous voyez que les boissons Coca Cola sont victimes de leur succès et sont souvent vides, supprimez un produit qui se vend moins pour rajouter un emplacement supplémentaire dédié à Coca Cola.

Ce genre de business ne demande qu'un minimum de travail. Vous devrez être formé pour réparer les machines en cas de panne, ou avoir quelqu'un qui travaille pour vous, capable de le faire.

Avantages

- **Peu de présence** : Vous ne passez qu'une ou deux fois par semaine, en fonction du débit.
- **La rentabilité :** Vous vendez des produits avec une marge très élevée.
- **Le risque** : Le risque est très faible dans ce genre de business.

Inconvénients

- **Connaissance des machines** : Vous devez être capable de réparer les machines.
- **Gestion des périmés** : Vous devez surveiller les produits périmés.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Distributeur-de-boisson*
- ◊ *Distributeurautomatique*

«L'histoire du commerce est celle de la communication des peuples.»

– Montesquieu

Créer un cabinet comptable

Vous êtes diplômé en comptabilité ? Vous aimez votre métier et vous souhaitez devenir indépendant ? Alors lancez-vous et créez votre propre cabinet comptable. En plus d'être votre propre patron, ce secteur qui fonctionne très bien est très rentable.

Toutes les entreprises ont besoin de faire des bilans, d'avoir des conseils concernant leurs finances, de gérer leurs prises de bénéfices et pour beaucoup d'autres choses encore. Un comptable est indispensable pour mener à bien une société, alors vous aussi, prenez votre part du gâteau.

Comment ça marche ?

Avant de vous installer, il va falloir définir le secteur ou vous souhaitez vous développer. Essayez d'éviter les villes saturées de comptables, le but est de vous créer votre propre clientèle le plus facilement possible.

Pour vous aider dans vos débuts, vous pouvez très bien vous associer avec d'autres comptables, comme le font beaucoup de professions libérales, comme les médecins, kinés, notaires etc…

Le fait d'avoir votre clientèle vous assurera une rentabilité dans le temps, car un client qui a un comptable en change vraiment très rarement, il vous suffira donc de vous installer dans une ville où il y a beaucoup d'entrepreneurs, mais assez peu de comptables.

Avantages

- **La régularité** : Une fois que vous avez un client, il continuera souvent de travailler avec vous.
- **La rentabilité :** Votre taux horaire sera élevé.
- **Le risque** : Vous pouvez diviser les risques en vous associant avec d'autres comptables.

Inconvénients

- **Connaissances comptables** : Vous devez être comptables diplômé pour exercer ce métier.
- **La présence** : Si vous travaillez dans un bureau, vous devrez être présent chaque jour, contrairement à une activité en ligne.
- **Les clients** : Vous devez trouver des clients, difficulté souvent liée au tout début de l'activité.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Compta géniale TOME 2*

«Un comptable compétent annonce la veille ce que les économistes prévoient le jour même pour le lendemain.»

– Miles Thomas

Location de drone

Plus qu'une simple activité de loisir, les drones sont devenus de véritables outils pour travailler. Qu'il s'agisse de faire de la recherche dans des endroits difficiles d'accès, de visualiser des lieux en hauteur, ou même pour détecter certains problèmes, les drones ont vu leur usage de base se diversifier.

Cette nouvelle technologie ne cesse d'augmenter sa présence au sein de diverses sociétés et, le fait de vous introduire sur ce créneau pourrait bien vous faire gagner de gros bénéfices.

Comment ça marche ?

Pour exercer ce métier, il faut d'abord que vous possédiez des drones de haute technologie, ayant une autonomie assez élevée et avec une optique pouvant filmer et prendre des photos de très bonne qualité.

La location de ce genre de produit peut très bien se faire à des sociétés gérant les réseaux électriques, pour détecter des problèmes sur les réseaux, à des sociétés faisant des plans ou cherchant à avoir des photos aériennes de certains lieux.

Vous devrez trouver les clients susceptibles d'avoir un avantage à la location de vos produits, soit parce qu'ils sont habituellement obligés de louer un hélicoptère ou de se rendre dans des endroits extrêmement complexes à atteindre.

Vous pouvez également proposer vos services en complément, afin de leur permettre de déléguer tout ce qui touche au pilotage du drone, cela vous permettra de proposer un service complémentaire.

Avantages

- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir énormément.
- **La rentabilité :** Vous proposez des services, vous n'avez donc quasiment aucun frais.
- **Simple** : Vous n'avez qu'à utiliser un drone pour travailler.

Inconvénients

- **Les assurances** : Vous devez posséder une bonne assurance en cas de problème avec le drone.
- **La loi** : Il faut faire attention aux lois concernant les drones et la hauteur de vol.
- **Mobilité** : Vous devez être mobile pour trouver les clients ayant besoin de ce type de technologie.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Fabriquer son drone*
- *Frenchidrone*

«Toute technologie avancée est magique.»

– Arthur Charles Clarke

Camion pizza

Les pizzas ont toujours été l'un des produits les plus rentables à vendre. Le prix des matières premières étant vraiment très bas, vous serez certain de toujours bien marger.

L'avantage du camion étant de pouvoir vous transporter n'importe où il y a de la demande, vous n'aurez pas besoin de passer des heures à choisir un endroit stratégique car vous pourrez toujours en changer.

Comment ça marche ?

Pour vendre des pizzas via un camion, il vous faut à l'évidence une camionnette adaptée à ce genre de business, qui possèdera tout le matériel nécessaire au stockage des différents produits, ainsi qu'à la cuisson des pizzas.

Une fois que vous vous serez procuré ce produit, vous n'aurez plus qu'à commencer à vendre vos pizzas. Le plus efficace étant d'aller sur les places des centres villes, afin d'augmenter le nombre de personnes susceptibles de venir à vous.

Il vous faudra également avoir des horaires réguliers, afin que vos clients et futurs clients sachent à quel moment venir, cela les habituera et les aidera à se rappeler de votre visite.

Vous pouvez également vous installer prêt des bars ou des boites de nuit, des lieux ou les clients sont souvent plus enclins à acheter de quoi manger.

Avantages

- **Mobile** : Si vous ne vendez pas beaucoup dans une ville, vous pouvez toujours en changer.
- **La rentabilité :** Les pizzas sont l'un de produits les plus rentables à vendre.
- **Le risque** : Vous ne prenez pas beaucoup de risques avec ce type de business.

Inconvénients

- **La maitrise** : Vous devez savoir faire de bonnes pizzas.
- **La péremption** : Vous devez surveiller les dates de péremption des matières premières.
- **Le camion** : Vous devez acheter et entretenir une camionnette.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *Droits-finances*

«Les rires éclatent mieux lorsque la nourriture est bonne.»

– Proverbe irlandais

Créer une box livrable

Peut-être que vous avez déjà suivi un régime qui incluait une box mensuelle de nourriture, ou peut être avez-vous déjà reçu, en cadeau, une box mensuelle qui vous délivre du thé, du vin ou tout autre type de produit.

Ces business se développent rapidement et massivement, pourquoi ne pas, vous aussi, créer votre box délivrable mensuellement ?

Comment ça marche ?

Pour créer ce genre de box, il vous faut un produit ou un lot de produits à livrer. Il serait donc intéressant de proposer une box originale , soit avec des produits importés , ou qui aura un but bien spécifique.

Une box pour manger sainement et donc perdre du poids, une box pour ne manger que bio, une box pour déguster des produits issus de l'agriculture biologique, vous n'avez que l'embarrât du choix.

Une fois que vous aurez créé cette box , vous n'aurez plus qu 'à la livrer . Au début , vous pourrez faire ceci de manière locale , mais internet est une véritable mine d'or à exploiter , alors ne vous limitez pas à votre ville.

Essayez de pouvoir au moins livrer sur votre région, cela vous donnera un nombre de clients potentiels assez intéressant.

Avantages

- **Régulier** : Vous vendez des abonnements, ce qui vous assure des revenus réguliers.
- **Cadeau :** Les box sont souvent choisies en cadeau.
- **La concurrence** : C'est un secteur qui n'est pas saturé par la concurrence.

Inconvénients

- **Le stockage** : Vous devez avoir un local de stockage.
- **La péremption** : Vous devez surveiller les dates de péremption de vos produits.
- **La mobilité** : Vous devez être mobile pour livrer vos clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *laboxdumois*
- ◊ *Touteslesbox*

«La gastronomie est l'art d'utiliser la nourriture pour créer le bonheur.»

– Theodore Zeldin



Créer une salle d'arcade

Si vous êtes un passionné de jeux vidéo et, plus précisément, d'anciens jeux vidéo, alors vous pourriez vous lancer dans la création d'une salle d'arcade. De plus en plus de personnes retournent vers les bornes d'arcades et n'hésitent pas y passer leur soirée.

Comment ça marche ?

Trouver le local et donc l'endroit où vous allez ouvrir votre salle d'arcade sera certainement la partie la plus stratégique. En effet, il est préférable que vous vous installiez dans une ville à population assez jeune, pour augmenter vos chances d'attirer du monde.

Une fois la place idéale trouvée, vous allez devoir acheter vos machines. Encore une fois, le choix de très bonnes machines, proposant une expérience de jeux très agréable vous assurera de faire revenir vos futurs clients.

Afin de maximiser votre business, il peut être intéressant de proposer des services complémentaires, comme des boissons, de la nourriture, mais cela demande également plus de gestion.

Une bonne communication dans la ville ou vous vous serez installé sera essentielle pour bien démarrer et pour continuer de vous développer.

Avantages

- **La passion** : Vous faites un métier qui vous passionne.
- **L'automatisation :** Vous n'avez qu'à fournir des jetons.
- **La concurrence** : Il n'y a plus beaucoup de salles d'arcade.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez avoir un local de stockage.
- **Le temps** : Vous allez devoir y passer beaucoup de temps, surtout les nuits.
- **L'entretien** : Il est préférable de savoir comment entretenir les machines.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *neo-arcadia*
- *gamekult*

«Le succès, c'est se promener d'échecs en échecs tout en restant motivé.»

– Winston Churchill

Créer une école de développement personnel

Vous êtes bien dans votre peau et vous aimeriez apprendre aux autres à également se sentir bien, voir à surmonter le stress, certaines peurs et à reprendre confiance en soi ?

Vous pourriez ouvrir une école de développement personnel, non seulement afin d'aider d'autres personnes, mais également pourquoi pas pour former des personnes à en aider d'autres.

Comment ça marche ?

Ce genre de business va demander un local, afin de pouvoir dispenser vos cours, il va également demander que vouspuissiez créer, en premier lieu, un système de cours progressifs, pour avoir un fil conducteur que vos élèves pourront suivre.

Lorsque vous aurez réuni ces éléments, vous pourrez commencer à faire de la pub pour votre école, le plus simple restant internet. Bon nombre de personnes recherches des solutions à leurs problèmes et sont prêtent à investir pour les résoudre une bonne fois pour toute.

Vous pourrez facturer vos cours soit à la séance, soit au mois, ou encore à l'année, cela ne dépendra que de vous et de la méthode qui vous arrangera le plus.

Sachant que vous pourrez également mettre en place un système de ventes complémentaires, comme un cours à moitié prix pour un cours sélectionné.

Avantages

- **La passion** : Vous faites un métier qui vous passionne.
- **Le contact :** Vous créez un lien avec vos élèves.
- **Les modules** : Vous pouvez créer beaucoup de modules différents.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez avoir un local et du matériel.
- **La gestion** : En fonction du nombre d'élèves, la gestion peu devenir lourde.
- **Les cours** : Vous devez créer tous les cours.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *meditationfrance*
◊ *ressource-actualisation*

«J'entends et j'oublie, je vois et je me souviens, je fais et je comprends»

– Confucius

Créer un service de scooter / moto taxi

Pourquoi réinventer la roue quand il suffit de l'adapter ? Pourquoi ne pas créer un service de taxi comme les Uber, mais version moto et scooter ?

Moins cher, plus simple à gérer et facilitant le transport à travers les villes surchargées de voitures, ce concept est déjà largement utilisé dans des pays comme la Thaïlande.

Comment ça marche ?

Ce concept repose essentiellement sur deux éléments, l'enregistrement de chauffeurs de scooters / motos et la prise de contact avec des clients intéressés, c'est pourquoi la création d'un site Internet semble primordiale.

Afin de développer votre activité et de faciliter les réservations, il serait intéressant de penser à créer une application pour les téléphones portables, pour les Android, les IPhone et les autres systèmes.

Au plus vous pourrez toucher de personnes, au plus vos chances de gagner de l'argent augmenteront, vous devez donc mettre tous les moyens en œuvre pour communiquer.

Vous pourrez choisir de prendre des commissions sur chaque trajet, ou de facturer un service spécifique, vous serez libre de définir cette partie en fonction de votre business plan.

Avantages

- **Déléguer**: Vous ne gérez que le site Internet.
- **La liberté géographique :** Vous pouvez travailler de n'importe où.
- **La rentabilité** : Vous n'avez aucun frais, à part ceux liés au site.

Inconvénients

- **La communication** : Vous devez faire beaucoup de pub.
- **La gestion** : Vous devez avoir un site Internet solide.
- **Les lois** : Vous devez faire attention à l'évolution des lois.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *legalstart*
- *legalstart*

«Le seul endroit où le succès vient avant le travail, c'est dans le dictionnaire.»

– Vidal Sassoon

Créer des speed dating pro

Vous connaissez certainement le principe des speed dating, on met en relations deux personnes pendant un certain temps, puis à la fin du temps imparti, elles changent de partenaire.

L'idée ici est de créer un speed dating pour les professionnels, afin de les aider soit à créer des partenariats ou à recruter, par exemple.

Comment ça marche ?

Les speed dating doivent regrouper deux acteurs principaux autour d'une table, afin d'échanger sur un sujet donné, ou de faire connaissance, vous allez donc mettre ceci en place.

Vous allez proposer à certains secteurs de se regrouper dans l'endroit que vous aurez choisi, qu'il s'agisse d'agence immobilière avec des clients potentiels, d'un hypermarché dans le but de recruter, ou encore d'une entreprise qui recherche de nouveaux partenariats.

Pour l'organisation, vous devrez trouver un local aménagé pour ce type de rencontre, pour pouvoir installer les participants de manière stratégique.

Pour le rentabiliser, vous pouvez vendre des tickets d'entrée, ainsi que tout ce qui est boissons ou autres consommables.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La rentabilité** : Vous devrez facturer des tickets assez chers pour être rentable.
- **L'organisation** : Ce type de business peut être lourd à organiser.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Matchmaking-studio*
- *Créersaboite*

«Toute vie véritable est rencontre.»

– Martin Buber

Créer un cybercafé

Même si tout le monde possède un ordinateur chez soi, les cybercafés sont toujours utiles dans les grandes villes. Que cela soit pour dépanner, suite à une panne, que ce soit pour les personnes en voyage, ou parce qu'il faut imprimer un document de dernière minute.

Comment ça marche ?

Ouvrir un cybercafé demande d'avoir un local à disposition, sachant que la situation géographique de celui-ci doit être vraiment stratégique, proche des universités, ou des lieux qui peuvent vous apporter beaucoup de monde.

Choisir une grande ville sera obligatoire pour espérer être rentable. Il faudra également vous équiper de plusieurs ordinateurs de qualité, afin de permettre à vos clients de surfer dans de bonnes conditions.

Vous pourrez ensuite facturer à l'heure et, pour augmenter vos revenus, proposer un service de boissons et de friandises. Sachant que ce sont des produits sur lesquels vous pouvez souvent assez bien marger, ils vous aideront à gonfler vos bénéfices assez facilement.

Proposez également des moyens pour imprimer, scanner, faxer, afin de proposer un autre service complémentaire, sachant que vous pourrez facturer, soit à la feuille en noir et blanc, ou en couleur. Avoir des heures d'ouvertures assez tardives sera un gros plus, cela permettra aux étudiants d'avoir le temps de travailler dans votre cybercafé.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les produits complémentaires** : Vous pouvez vendre beaucoup de produits complémentaires.

Inconvénients

- **Connaissances** : Vous devrez avoir des connaissances informatiques.
- **La rentabilité** : Ce type de business est difficile à rentabiliser.
- **La place** : Elle définira le futur de votre business.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *mon-business-plan*

«Qui maîtrise l'Internet, maîtrise le Monde...»

– Christophe Bonnefont

Créer un service d'impression en 3D

L'impression en 3D est un concept qui est arrivé ces dernières années et qui n'a cessé de se développer pour atteindre l'espace. En effet, une équipe d'astronautes a emmené une imprimante 3D dans l'espace, pour pouvoir remplacer certaines pièces, si besoin.

Comment ça marche ?

Pour créer ce business, vous allez devoir d'abord vous équiper d'une excellente imprimante 3D, voir de plusieurs, pour éviter qu'une panne ne vous bloque pour une longue période et ne nuise à votre image de marque.

Afin d'être très rentable, votre business devra intégrer un site Internet, permettant à vos clients de vous envoyer leurs fichiers. Vous n'aurez qu'à imprimer les produits et à les envoyer.

Il faudra que vous vous formiez à l'utilisation des imprimantes, mais également à les réparer, afin de pouvoir remplacer les pièces qui seraient défectueuses. En effet, cela vous coutera plus cher, par la suite, d'appeler un réparateur.

Pour attirer un grand nombre de clients, essayez de proposer un nombre de couleurs assez vaste, vous pouvez également proposer différentes qualités pour qu'ils puissent adapter leurs commandes à leur budget.

Avantages

- **Rentable** : C'est un business rapidement rentable.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La concurrence** : Il n'y a pas beaucoup de concurrents.

Inconvénients

- **Connaissances** : Vous devrez maitriser l'utilisation des imprimantes.
- **Les livraisons** : Vous devez gérer les livraisons.
- **Le site** : Il vous faut un site développé pour vos besoins.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *huffingtonpost markershop*

«Vous devez soit modifier vos rêves ou améliorer vos compétences.» –

- Jim Rohn

Créer une bibliothèque à échange

Le principe d'une librairie est de donner accès à des livres que celle-ci détient. Pour ouvrir une bibliothèque il faut donc, à priori, une très grande collection de livres. Néanmoins, le but de ce business est de proposer un système d'échange entre particuliers.

Comment ça marche ?

Ce business va, dans un premier temps vous demander un local, afin de pouvoir regrouper les livres que les particuliers vont vous amener. Il faudra donc que celui-ci soit assez grand, mais surtout bien organisé.

L'organisation des livres étant la clé pour pouvoir les redistribuer par la suite, vous devrez certainement faire appel à un système informatique, vous permettant de les classer, par lettre, genre, année, afin de pouvoir répondre à des demandes spécifiques.

Pour rentabiliser ce business, vous allez faire payer un abonnement au mois, afin que les personnes qui souhaitent échanger autant de livres qu'elles le veulent, puissent le faire.

Vous pourrez appliquer des offres spécifiques, soient aux personnes qui viennent souvent, aux étudiants ou à tout autre groupe, que cela soit pour les attirer ou les faire revenir plus facilement.

Avantages

- **Rentable** : C'est un business rapidement rentable.
- **La régularité :** Le système d'abonnement vous assure des revenus récurrents.
- **La concurrence** : Il n'y a pas beaucoup de concurrents.

Inconvénients

- **L'organisation** : Vous devrez être très organisé.
- **La communication** : Vous devez faire beaucoup de pub.
- **L'investissement** : Il vous faudra investir dans un local conséquent.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *softcréation*

«Un livre est un outil de liberté.»

– Jean Guéhenno

Créer un service de jardinage

Beaucoup de personnes aimeraient bien avoir un jardin bien aménagé, mais toutes n'ont pas la main verte. Il serait donc intéressant de proposer un service de jardinage garantissant la pousse des plantes, arbres fruitiers…

Comment ça marche ?

Ce business est lié à une promesse, celle de voir son jardin réellement s'embellir, de voir les graines ensemencées, vraiment se développer, ou encore de voir les arbres plantés, pousser.

En effet, le fait d'offrir cette garantie vous permettra d'obtenir rapidement la confiance de vos clients ou futurs clients. Cet argument fera également rapidement la différence avec les possibles concurrents.

Pour ce type de business, vous devez bien évidemment être un excellent jardinier, ou avoir un employé qui le sera et posséder le matériel nécessaire pour tout type de plantage.

Pour maximiser la rentabilité, vous pourrez également proposer des services de débroussaillage, ou coupe en tout genre. Vous pourrez également proposer la pose de grillage ou clôture en tout genre.

Avantages

- **Unique** : Personne ne propose ce genre de garantie.
- **La relation :** Vous bâtissez un système de confiance avec vos clients.
- **La concurrence** : Il n'y a pas beaucoup de concurrents.

Inconvénients

- **La garantie** : Vous devrez vous assurer que tout pousse.
- **Extérieur** : Vous travaillez à l'extérieur.
- **Le temps** : Vos plantes sont soumises aux aléas du temps.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *cidj*
◊ *Jardinage pour les nuls*

«Une mauvaise herbe est une plante dont on n'a pas encore trouvé les vertus.»

– Ralph Waldo Emerson

Stockage en ligne pour les données numériques

Le stockage de données numériques en ligne est aujourd'hui une nécessité pour toute personne sachant utiliser un ordinateur, mais surtout pour celles qui souhaitent conserver des documents importants sur le long terme et en toute sécurité.

Comment ça marche ?

Mettre en place le stockage en ligne pour les données numériques consiste en l'organisation de ces données, et le stockage de celles-ci dans un espace virtuel qui n'est rien d'autre qu'Internet.

Pour la clientèle, la création d'un espace virtuel doit être assez aisée. C'est la raison pour laquelle la majorité des services de stockage en ligne à l'instar de Dropbox, n'exigent que l'adresse e-mail et un mot de passe pour l'attribution d'une partie de l'espace disponible sur la toile.

Le but ultime du stockage en ligne est la conservation des données. Ainsi, les utilisateurs doivent être capables de consulter des documents mis en ligne à tout moment, et même les partager à leur guise.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle dépend surtout de l'espace que vous offrez.

Inconvénients

- **La multi-compétence** : Vous devez opérer dans plusieurs domaines informatiques.
- **La technologie** : Elle doit toujours être à l'ordre du jour.
- **La fiabilité** : Vos installations ne doivent connaître aucune défaillance.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *tahiticlic*
◊ *binghost*

«L'instinct de conservation s'est développé chez nous au détriment de tous les autres instincts.»

– Pierre Baillargeon



Service d'ameublement de locaux pour professionnels

Le service d'ameublement de locaux pour professionnels concerne particulièrement les entreprises et bureaux indépendants. Ces services opérant dans le mobilier de type professionnel, en vue de donner un tout autre visage à l'environnement de travail.

Comment ça marche ?

Un service d'ameublement de locaux pour professionnels se doit de disposer de tout type de mobilier, afin de satisfaire l'attente de tout type de clientèle. Cette dernière a parfois des exigences poussées.

Aussi, pour mieux avantager la clientèle, c'est un service qui peut parfois offrir la possibilité de livraison et même d'installation, à un coût mis en place par la direction. C'est également un paramètre conférant plus de crédibilité au service.

Chaque service d'ameublement de locaux pour professionnels aspire à faire la différence, et celle-ci réside dans la qualité du mobilier, le prix, mais surtout l'harmonie avec le concept mis en place par le client.

Avantages

- **La notoriété** : C'est un business qui peut vous rendre très vite populaire.
- **La fidélisation de la clientèle :** Elle dépend surtout de la qualité et des prix de vos produits.
- **La rentabilité** : Elle est conséquente par rapport aux ventes.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous avez beaucoup à investir pour mieux vous en sortir.
- **La disponibilité du stock** : Souvent en matière de quantité.
- **La qualité** : Elle est coûteuse mais nécessaire pour pallier aux plus grandes exigences.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *ikea louit-mobilier-dijon*

«La première condition du bonheur est que l'homme puisse trouver sa joie au travail.»

– André Gide

Location d'équipement écologique : panneaux solaires, filtre à eau haut de gamme

La location d'équipement écologique est un secteur en expansion dans le milieu des économies d'énergie. Elle est principalement axée vers les particuliers et avantage ceux-ci du fait des coûts souvent élevés. Ce sont notamment les panneaux photovoltaïques, les filtres à eau, chauffe-eaux solaire…

Comment ça marche ?

La location d'équipements écologiques tels que les panneaux solaires et filtres à eau a nettement amélioré la condition de vie des populations depuis qu'elle est effective. C'est une solution qui s'applique surtout à ceux qui n'ont pas les moyens de s'offrir une telle technologie.

C'est aussi un marché innovant du fait des dépenses réduites vis-à-vis des factures qui parfois pèsent énormément sur les revenus mensuels. De nombreux particuliers se dirigent donc vers cette solution, d'où l'expansion de ce marché.

La concurrence dans le secteur de la location d'équipement écologique est assez rigoureuse, et la seule manière de se démarquer du reste repose sur les offres.

Celles-ci peuvent varier selon les prix, le rythme de paiement, les bonus, mais toutefois le domaine demeure très rentable.

Avantages

- **Les offres** : Elles peuvent être diversifiées et vous faire vous démarquer.
- **Les produits complémentaires :** Ils peuvent avantager vos offres.
- **La rentabilité** : Elle dépend des forfaits que vous offrez.

Inconvénients

- **La concurrence**: Il y a beaucoup de concurrence dans le secteur.
- **L'investissement** : Vous aurez à investir beaucoup
- **Connaissances** : Vous devrez bien connaître les équipements.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *solareo plm-equipements*

«Nature peut tout et fait tout.»

– Michel de Montaigne



Service d’entretien et de nettoyage de bateau et yacht

Tous ceux qui possèdent un bateau ou yacht aspirent au fait qu’il soit irréprochable, afin de se sentir en sécurité lorsqu’ils naviguent. Le service d’entretien et de nettoyage de bateau et yacht concerne le dessalage extérieur, le nettoyage intérieur, mais aussi certains contrôles liés à la batterie, à la sécurité et à de nombreux autres éléments.

Comment ça marche ?

Le service d’entretien et de nettoyage de bateau et yacht est un business qui demande une grande rigueur dans l’exécution du travail, et des connaissances approfondies en matière de navigables et nettoyage dans ce secteur.

Les produits utilisés pour ce service sont multiples et spécifiques pour chaque étape du nettoyage. De ce fait, celui qui s’en occupe doit être conscient des quantités et de la qualité pour faire un travail impeccable et à la convenance de la clientèle.

L’entretien va jusqu’à la visite technique, exigeant des connaissances rigoureuses en mécanique et autres, à l’instar de savoir faire tourner un moteur et de vérifier les amarres.

C’est un business qui peut être très rentable, si vous vous situez dans un espace ou il y a beaucoup de bateaux. Le but étant d’ouvrir votre société dans une zone portuaire ou dans les lieux où se trouvent les bateaux les plus luxueux.

Avantages

- **Simple** : C’est un business simple à réaliser.
- **L’investissement :** Vous n’avez pas besoin d’investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle dépend des prix établis pour chaque type d’engin.

Inconvénients

- **Les contacts** : Difficiles à obtenir lorsqu’on débute dans le secteur.
- **La compétence** : Savoir parfaitement comment entretenir un bateau ou un yacht.
- **La prospection** : Elle se doit d’être stratégique et bien mise en place.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *voile-et-vie*
- *orange-marine*

«La propreté est l’image de la netteté de l’âme.»

– Montesquieu

Service de rappel de date d'anniversaire, mariage, rencontre…

Il peut arriver qu'on ne se souvienne pas d'un anniversaire ou d'un évènement, ou encore qu'on ne s'en souvienne que trop tard pour pouvoir offrir un présent. Le service de rappel est bien indiqué pour la situation.

Vous pouvez utiliser ce service pour les anniversaires, dates de mariage, de rencontre et pour beaucoup d'autres évènements.

Comment ça marche ?

Le service de rappel se fait par mail et est peu coûteux, ou peut aussi se faire par SMS, ce qui revient un peu plus cher malgré l'efficacité.

Le client a la possibilité de choisir les évènements et les dates pour lesquels il devrait être alerté. L'alerte a effectivement lieu bien avant l'évènement, pour que le service puisse proposer des idées concernant les cadeaux et les activités à faire.

Le tarif par an proposé au client peut s'avérer très désavantageux en cas d'utilisation de SMS, et surtout si le nombre de rappels est élevé. Ce qui fait de l'envoi par mail une meilleure solution pour ce type de service.

N'hésitez pas à associer un business de cadeaux avec celui-ci, afin de faire beaucoup de ventes complémentaires. En effet, il y a beaucoup plus de chances qu'une personne vous achète le cadeau, une fois que vous lui aurez rappelé la date.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'innovation:** Elle est liée aux offres et vous fait vous démarquer.
- **Contacts**: Vous pouvez créer une base de données pour utilisation future.

Inconvénients

- **La concurrence** : Il y a beaucoup de concurrence dans le secteur.
- **La rentabilité** : Faible car c'est un service généralement gratuit sur internet.
- **La prospection** : Elle est difficile à cause de la concurrence.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *mydoogle*
- ◊ *aldi*

«Il y a des souvenirs qu'on aime se faire rappeler.»

– Pierre Karch

Service de préparation de mariage à l'étranger ou en France

Le service de préparation de mariage est l'un des services les plus réputés en France et dans le monde, car il constitue le summum en matière d'organisation de mariage. C'est lui qui s'occupe de rendre une cérémonie aussi belle que possible, mais aussi au-dessus des attentes des mariés.

Business qui fonctionnera toujours, il peut être très intéressant de se lancer dans l'aventure, voire de cibler uniquement les mariages les plus luxueux, pour ceux qui souhaitent se spécialiser.

Comment ça marche ?

Le service de préparation de mariages fonctionne selon un budget fixe et établi au préalable. Ce budget est lié à une liste de charges qui doit être totalement gérée, afin que le mariage soit célébré d'une manière inoubliable.

C'est un service méticuleux qui offre très souvent aux couples, qui vont bientôt se marier, d'opter pour un budget prédéfini à l'image d'un forfait.

Aussi, le service se doit d'être présent du début à la fin du mariage, afin de superviser tous les aspects, de la célébration à l'église ou à la mairie, jusqu'à l'achèvement de la soirée en passant par le service traiteur et l'animation.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence** : Il y a beaucoup de concurrence dans le secteur.
- **La compétence** : Elle est de rigueur pour ce type de service.
- **Les imprévus** : Il y en a toujours si l'on n'est pas méticuleux.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *preparationmariage*
- *monweddingplanner*

«Un mariage ne se construit pas sur des promesses vaines, mais sur des engagements réels et sérieux.»

– Claudine Guérin de Tencin

Créer des accessoires IPhone

En parlant de marque de vêtements ou d'accessoires, on pense tout d'abord à une boutique, ou dans le cas des novices, un rayon dans une boutique. En créer une doit se faire suivant un certain nombre d'étapes, et il faut y mettre beaucoup de cœur pour réussir. Toutefois, c'est un secteur à bonne rentabilité.

Comment ça marche ?

Au vu des ventes de l'IPhone, ce marché ne risque pas de ralentir d'ici peu, alors pourquoi ne pas vendre des produits complémentaires pour ce smartphone, housses, protections, haut-parleur, vous n'avez que l'embarras du choix.

Au préalable, il faut entrer en contact avec les bonnes personnes, pour avoir accès aux outils car les croquis ne suffisent pas.

Une fois parvenu à la création des articles, vous devrez vous pencher sur le système de marketing afin de générer les ventes. Il est important de noter que le quota de vente généré dépend de la qualité du marketing.

Le plus important, est de protégé vos créations pour ne pas être copié. Pour cela des entreprises spécialisées ont été mises en place, mais le coût est très souvent élevé.

Avantages

- **La rentabilité** : C'est un paramètre sûr.
- **Produits complémentaires :** Vous ne faites que des produits complémentaires à un produit à fort succès.
- **Contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez beaucoup investir.
- **La compétence** : Vous devez bien vous y connaître pour réussir.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *lexpress*

«La mode se démode, le style jamais.»

– Coco Chanel

Recruter des graphistes qui créent un portfolio et vendre les photos

Recruter des graphistes qui créent un portfolio et vendre les photos est une activité qui peut se faire en ligne, afin de réduire le coût des dépenses, ou alors dans la vie réelle auprès de magazines et autres clients. Ce dernier cas demande d'investir beaucoup.

Comment ça marche ?

D'entrée de jeu, ce n'est pas garanti que la vente en ligne permette de récupérer ce que vous avez dépensé pour embaucher des graphistes. Car sur Internet, la concurrence est rude et aucun prix n'est prédéfini.

L'idéal, ce serait de recruter des graphistes auprès d'une agence pour être sûr à 100% que ce sont des personnes formées, et non des amateurs comme on en trouve en nombre sur Internet . Vous pouvez également opter pour un Freelancer de bonne renommée.

Une fois que vous avez vos graphistes et qu'ils créent des photos pour vous, il est temps de les vendre. Dès lors, la rentabilité dépend de la qualité de leur travail, mais aussi des clients à qui vous les vendez.

En effet, vous aurez beaucoup plus de chances d'augmenter vos bénéfices en les vendant à des sites professionnels ou, de manière générale à des sociétés.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **La place** : La vente peut se faire tout simplement sur Internet.
- **Les clients** : Ils sont très nombreux et opèrent dans de multiples domaines.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez beaucoup investir pour vous démarquer.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.
- **La rentabilité** : Elle n'est pas évidente à cause de la concurrence.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *bhinternet posepartage*

«Une image vaut mieux que mille mots.»

– Confucius

Devenir rédacteur web

Le métier de rédacteur web est un métier qui consiste à rédiger du contenu pour les sites web et les blogs. Ce métier est très utilisé par les Digital Nomads, tout comme le métier de traducteur.

Comment ça marche ?

Devenir rédacteur web demande d'être rigoureux et de bien connaître la langue. Dans le métier de rédacteur web, les sujets sont diversifiés et demandent d'avoir des connaissances sur de multiples sujets, ou encore de savoir effectuer des recherches.

Pour travailler dans ce domaine , tout ce dont on a besoin , c'est d'un ordinateur et une connexion Internet. En effet, ce métier n'exige pas un si grand budget et est accessible pour toute personne s'y connaissant en matière de rédaction.

De nombreux sites web de Freelance proposent des embauches pour rédacteurs web. Ce peut être des embauches pour des articles, des fiches de description, ou encore d'autres types de contenu.

Généralement, les rédacteurs web ayant un assez bon niveau arrivent à fidéliser leur clientèle, et vont jusqu'à être embauché sur le long terme.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les clients** : Vous pouvez tomber sur de bons clients.

Inconvénients

- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en rédaction.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.
- **La méticulosité** : Vous devez être très méticuleux.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *redacteur*
- *La rédaction sur le Web*

«La vie est la source de la littérature et la littérature doit être fidèle à la vie.»

– Gao Xingjian

Réparateur informatique à domicile

Il peut très souvent arriver que notre ordinateur ou tout autre appareil informatique nous appartenant tombe en panne et que l'on n'ait pas le temps de se rendre chez un réparateur. C'est à ce moment que la solution de réparateur à domicile intervient.

Vous n'aurez besoin que de quelques outils, certainement d'un ordinateur et de quelques pièces pour exercer ce métier.

Comment ça marche ?

Devenir réparateur informatique à domicile demande certaines compétences au préalable, mais aussi une certaine habilité avec les machines.

Opérant précisément dans ce domaine, prendre un bureau n'est pas indispensable, étant donné que le domicile des clients devient automatiquement votre bureau.

Vous pouvez décider de votre mode de paiement et les clients peuvent vous régler soit selon un devis, ou encore à l'heure. La concurrence dans ce domaine est rude et il est nécessaire de se démarquer des autres.

Toutefois, c'est un domaine dans lequel la clientèle est facilement fidélisée, si l'on est assez compétent, mais également si les résultats arrivent à satisfaire les clients.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en informatique.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.
- **Le transport**: Vous devez vous déplacer à chaque fois qu'un client a besoin de vos services.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *docteurordinateur*
- *cluzan*

«L'urgent est fait, l'impossible est en cours, pour les miracles prévoir un délai.»

– Citation informatique

Donner des cours de cuisine à domicile

Donner des cours de cuisine à domicile est un métier qui a pour but d'enseigner des connaissances gastronomiques à vos clients. C'est la raison pour laquelle des compétences poussées sont nécessaires.

Comment ça marche ?

Donner des cours de cuisine à domicile ne demande pas forcément d'être un grand chef, mais d'en savoir assez pour pouvoir permettre aux apprenants d'avancer de manière sûre.

Ces cours sont généralement orientés vers le type de cuisine souhaité par l'apprenant. Ce peut être de la cuisine italienne, française, de la haute gastronomie, ou encore de la cuisine traditionnelle ou méditerranéenne…

Le paiement pour les cours est également préétabli et peut être ponctuel ou alors horaire. De plus, il est possible de tenir plusieurs apprenants, à la seule condition d'être disponible pour chacun d'eux.

La durée des cours avec chaque client dépend de ses objectifs, car généralement, celui- ci vient toujours avec une idée bien précise, c'est à vous que revient la tâche d'aider ces clients à atteindre leur but.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en cuisine.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.
- **Le transport**: Vous devez vous déplacer à chaque fois qu'un client a besoin de vos services.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *cooksaveur*
- ◊ *Cuisiner en verrines*

«On doit mettre tout son cœur dans la cuisine.»

– Rosa Lewis

Donner des cours de bricolage à domicile

Donner des cours de bricolage à domicile est une entreprise qui demande certaines compétences. C'est un métier destiné à des personnes s'y connaissant dans de nombreux domaines techniques.

Comment ça marche ?

Tout d'abord, les cours de bricolage à domicile sont très avantageux pour les clients, car ceux- ci économisent de l'argent sur de nombreux travaux. C'est aussi la raison pour laquelle il y a beaucoup de concurrence dans ce milieu.

Ces cours concernent généralement des travaux d'installation de matériels, décoration, jardinage et bien d'autres encore.

Donner des cours de bricolage à domicile demande une bonne organisation, surtout si l'on a plusieurs clients. Aussi, la facturation pour les cours peut être horaire, ou même encore ponctuelle.

Ce sont des cours surtout utiles pour des personnes en plein aménagement, et il faut être stratégique en matière de marketing lorsqu'on en donne. C'est la raison pour laquelle il peut être très avantageux d'avoir des contacts au sein d'entreprises de déménagement.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en bricolage.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.
- **Le transport**: Vous devez vous déplacer à chaque fois qu'un client a besoin de vos services.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *lesclesdubricolage*
- ◊ *Le petit bricolage*

«Pour explorer le champ des possibles, le bricolage est la méthode la plus efficace.»

– Hubert Reeves

Ouvrir une friperie

Ouvrir une friperie est un projet qui convient surtout aux passionnés. Cette activité demande quelques connaissances en matière d'habillement pour générer un excellent taux de vente.

Comment ça marche ?

Lorsque vous voulez ouvrir une friperie, il est d'abord important de trouver un local. Puis, vous devez opter pour le type de vêtement que vous vendrez. Ce peut être des vêtements pour femmes, pour enfants, pour hommes, ou même pour bébés.

La particularité de la friperie ce sont les prix accessibles à tout public. Vous ne devez donc pas être trop cher, si vous avez vraiment l'intention de fidéliser votre clientèle et de rendre votre commerce populaire.

L'idéal pour la friperie c'est la diversification des articles, mais il a été prouvé que ce qui marche le mieux, ce sont les vêtements pour femmes et pour enfants.

De plus, les friperies connaissent certaines périodes de pointe auxquelles les stocks doivent être renouvelés, pour proposer une grande palette de choix à la clientèle.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Ce type de business est facile à rentabiliser.

Inconvénients

- **L'emplacement** : Il définira le futur de votre business.
- **Les clients** : Vous devez fidéliser beaucoup de clients.
- **Les charges**: Vous devez être en règles concernant les charges ponctuelles.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *allo-commercants*
- ◊ *investir2015*

«S'habiller est un mode de vie.»

– Yves Saint Laurent

Faire des retouches sur vêtements (raccommoder)

Faire des retouches de vêtement est un métier qui requiert une bonne expérience en couture. C'est un métier pour lequel les compétences doivent être diversifiées, aussi bien en raccommodage qu'en redimensionnement.

Comment ça marche ?

Le milieu des retouches sur vêtements est un milieu très concurrentiel. Il est essentiel de fidéliser sa clientèle pour pouvoir s'en sortir. Les demandes de celle-ci varient en fonction des personnes et il faut être polyvalent pour accroitre ses perspectives.

Ainsi, certains clients par exemple, veulent des redimensionnements de vêtement, qui sont parfois trop grands pour eux, ou juste rafistoler un vêtement dont la couture s'est défaite.

Dans tous les cas, il est impératif d'avoir un local bénéficiant d'une situation stratégique, pour pouvoir avoir accès au plus grand nombre de clients possible. La majeure partie du temps, il est mieux d'opter pour des coins à grande population résidentielle.

D'autres vont plus loin en se faisant connaître auprès d'entreprises, opérant dans le milieu du textile. Généralement, les meilleurs marchés viennent de ce milieu.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Ce type de business est facile à rentabiliser.

Inconvénients

- **Connaissances** : Vous devez vous y connaître en couture.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **Les délais**: Vous devez respecter les délais afin de fidéliser la clientèle.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *labobine*
- *rapid-couture*

«Chaque bonne réalisation, grande ou petite, connait ses périodes de corvées et de triomphes; un début, un combat et une victoire.»

– Mahatma Gandhi

Mettre en relation des groupes de musique avec des évènements

Mettre en relation des groupes de musique avec des évènements est une activité qui donne une bonne rentabilité . C'est un métier pour lequel vous avez le rôle de faire participer des artistes à des évènements et être payé pour cela.

Comment ça marche ?

En termes de mise en relation dans ce domaine, tous les types d'évènements sont concernés. Cela va des simples scènes aux grands spectacles et concerts. Très souvent, il est utile d'être directement en relation avec une boîte opérant dans l'évènementiel.

Mais bien avant tout, vous devez vous créer un répertoire de groupes de musique. L'idéal très souvent, c'est d'atteindre les managers de ces groupes. Le plus difficile est généralement de trouver des artistes et de gagner leur confiance.

Il n'est pas aisé de se faire un nom dans ce domaine, surtout lorsqu'on commence au bas de l'échelle. Toutefois, si l'on s'y connaît en marketing et en communication, ce peut être très avantageux pour s'imposer dans ce milieu.

De plus, le fait de faire parler de vous au travers d'autres groupes vous permettra d'atteindre plus de clients.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Ce type de business est facile à rentabiliser.

Inconvénients

- **L'organisation** : Elle se doit d'être méticuleuse.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en communication.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *musilink*
◊ *info-groupe*

«Venir ensemble est un commencement; rester ensemble est un progrès; travailler ensemble est un succès.»

– Henry Ford

Faire de la retouche photo via internet

Faire de la retouche photo via internet est une activité destinée spécialement aux infographes sachant parfaitement utiliser des logiciels comme Adobe Photoshop. Ce métier demande de vraiment se démarquer à cause de la gratuité du service sur internet.

Comment ça marche ?

Faire de la retouche photo doit être pris au sérieux et pour cela, il est important de posséder un site internet, ou encore un compte de Freelancer professionnel sur les sites spécialisés.

Aussi, il est capital de savoir utiliser les logiciels les plus populaires du domaine, et même les maîtriser pour se démarquer de la concurrence, afin d'attirer un maximum de clients. Généralement, les clients qui payent le mieux recherchent les meilleurs dans le domaine.

La rentabilité est conséquente et l'idéal est de passer par un marketing bien mis en place pour vous faire remarquer. Une fois parvenu à ce niveau, il ne reste plus qu'à se montrer convainquant à travers son travail et à fidéliser ses clients.

Avoir un portfolio sera un grand atout pour percer beaucoup plus vite, n'hésitez pas à avoir une page présentant toutes vos œuvres.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est très élevée.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en infographie.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *fotor*
- *photogramio*

«Vous ne pouvez pas demander aux clients ce qu'ils veulent et ensuite essayer de le leur donner. Au moment où vous l'aurez créé, ils voudront autre chose..»

– Steve Jobs

Un service de blanchisserie à domicile

Le service de blanchisserie à domicile est une entreprise qui demande peu d'investissement, mais des compétences pour pouvoir s'en sortir. Il est important de garder à l'esprit que tout vêtement ne se nettoie pas de la même façon.

Comment ça marche ?

L'organisation est le mot d'ordre dans un service de blanchisserie à domicile, car les délais et la méticulosité sont de rigueur.

Vous devez tout d'abord disposer du matériel comportant machine à laver, fer à repasser, produits et autres. Par la suite, vous devez trouver des clients, ce qui n'est pas toujours aisé, surtout si vous êtes nouveau dans le domaine.

Toutefois, la grille des prix aide beaucoup et peut rendre de potentiels clients curieux. Une fois qu'ils tenteront l'expérience avec vous, vous devrez les fidéliser grâce à la qualité de votre travail.

Dans ce genre de service, si tout est bien négocié, vous pouvez facilement investir un peu plus, soit en renouvelant votre matériel, soit en embauchant du personnel.

Il vous faudra également un véhicule, afin de vous rendre chez vos clients, ou déléguer cette partie à un employé.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est assez élevée.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **Les livraisons** : Vous devez gérer votre transport et respecter les délais.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *5asec*
- *lacleanbox*

«Commencez maintenant, pas demain. Demain est une excuse de perdant.»

– Andrew Fashion

Devenir courtier pour renégocier les emprunts maison des particuliers

Devenir courtier pour négocier les emprunts maison de particuliers est un milieu concurrentiel au même titre que les services d'emprunts eux-mêmes. Il faut donc être lié à une banque pour pouvoir opérer dans ce domaine.

Comment ça marche ?

Les emprunts sont faits grâce aux courtiers et sont un peu une forme de prospection. Devenir courtier pour ce genre de service et générer une grosse rentabilité demande une bonne prospection.

Savoir communiquer est essentiel parce qu'il faut réussir à convaincre les clients, surtout avec la concurrence dans le milieu. Pour un indépendant les gains se font à la commission.

L'idéal au préalable est de disposer d'une base de données répertoriant des contacts d'entreprises opérant dans l'immobilier, pour qu'ils puissent proposer vos services à leurs potentiels clients en difficulté. Cela représente souvent un très bon tremplin pour eux.

Dans ce métier, l'essentiel est surtout la négociation, la grille des montants et les conditions. C'est pour cela qu'au préalable, il faut bien choisir pour qui travailler.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport au travail.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est assez élevée.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en communication.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *empruntis*
- ◊ *lemeilleurcourtier*

«Tout a commencé de rien.»

– Ben Weissenstein

Devenir fleuriste

Le métier de fleuriste est un métier qui demande beaucoup de sensibilité et de soins. C'est également un métier qui demande une grande passion et un bon management des plantes. Aussi, devenir fleuriste demande d'être très compétent dans le domaine de la vente.

Comment ça marche ?

Pour devenir fleuriste, vous devez d'abord vous y connaître en arrangement floral et en ornement, de plus, au préalable, vous devez disposer d'un local. Celui-ci doit bénéficier d'une situation stratégique, pour toujours être vu par tous les passants. A cet effet, disposer d'une vitrine est de rigueur.

De plus, la connaissance horticole est essentielle compte tenu du fait que vous aurez à communiquer avec la clientèle, mais que vous aurez aussi à la conseiller.

Une autre nécessité est de savoir entretenir les plantes, pour qu'elles gardent toute leur beauté et leur senteur. De ce fait, il est important de ne pas négliger la formation de fleuriste.

Surtout, gardez en tête que la façon dont vous composerez vos bouquets, décidera du rythme auquel vous génèrerez des ventes.

Avantages

- **L'originalité**: Elle vous assure d'accroître la clientèle.
- **Contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport au travail.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est assez élevée.
- **L'investissement** : Vous avez besoin d'investir beaucoup.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en arrangement floral.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *reconversionprofessionnelle*
- ◊ *interflora*

«Si vous ne pouvez pas faire de grandes choses, faites de petites choses de façon grandiose.»

– Napoleon Hill

Vendre des produits pour les personnes allergiques

Vendre des produits pour les personnes allergiques revient à aider toute personne atteinte de symptômes liés à l'utilisation de produits, ou à la consommation d'aliments déconseillés. C'est un fait très souvent d'actualité, raison pour laquelle c'est un domaine rentable.

Comment ça marche ?

La vente de produits pour les personnes allergiques peut se faire physiquement, en trouvant un local, ou alors en ligne sur les plateformes spécialisées. L'idéal reste de vendre en ligne, même s'il y a beaucoup de concurrence.

Vendre des produits pour les personnes allergiques fait partie du domaine pharmaceutique, et demande donc des connaissances en médecine, mais également dans d'autres branches similaires.

La mise en place d'une telle entreprise demande d'avoir de bons fournisseurs pour les produits. Car la rentabilité dépend surtout du prix auquel vous achetez vos produits, sachant que leur efficacité dépend elle-même de la qualité.

Par la suite, c'est l'efficacité de vos produits qui fera augmenter votre clientèle, soit par la popularité, soit par recommandations.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **Contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport aux ventes.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est très élevée.
- **L'investissement** : Vous avez besoin de beaucoup investir.
- **La compétence** : Vous devez avoir de bonnes bases en medecine.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *pharma-medicaments*
- *moncoinsante*

«Notre entreprise dans la vie n'est pas de surpasser les autres, mais bien de se surpasser soi-même.»

– E. Joseph Cossman

Dessins d’enfants transformés en œuvres d’art

Le domaine de la transformation de dessins d’enfants en œuvres d’art est de plus en plus en vogue de nos jours. C’est un métier qui intéresse personnellement les artistes peintres à la recherche de muses, ou encore en manque d’inspiration.

Comment ça marche ?

Il est tout d’abord important de noter que pour ce domaine vous devez, naturellement, disposer de dessins d’enfants, le but étant de les transformer en œuvre, à destination des parents.

La commercialisation peut se faire sur internet, vous devez donc avoir un site internet ou un blog, afin de communiquer et récupérer les dessins.

Aussi, la valeur des œuvres d’art dépendent du dessin de départ, mais surtout du travail effectué. L’une des astuces pour pouvoir facilement vendre est de raconter l’histoire de votre travail, et de présenter le dessin d’enfant près du résultat final.

Plus important, c’est un métier pour lequel la commercialisation doit commencer par les proches, car il faut bien un départ, surtout lorsqu’on n’est pas connu dans le milieu.

Avantages

- **Simple**: C’est un business simple à réaliser.
- **L’investissement** : Vous n’avez pas besoin de beaucoup investir.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport au travail.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est bien présente.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en art.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *drolesdemums*
- ◊ *transforme-dessins-enfants*

«La logique vous mènera de A à B. L’imagination vous mènera partout.»

– Albert Einstein

Ouvrir un restaurant d'insectes comestibles

Les restaurants d'insectes comestibles sont ceux qui proposent des plats à base d'insectes. Aussi, ce sont des lieux très appréciés par les consommateurs de plats exotiques, ceux qui cherchent à pimenter leurs repas.

Comment ça marche ?

Pour ouvrir un restaurant d'insectes comestibles, il faut d'abord opérer dans le domaine de la restauration traditionnelle. Pour ceux qui sont déjà en possession d'un restaurant, cela ne représente qu'un nouveau tremplin.

Lorsqu'on débute dans ce domaine, ce sont les plats proposés au préalable qui déterminent l'intérêt de la clientèle. De ce fait, l'originalité des plats est de rigueur, mais surtout, vous devez vous y connaître en gastronomie.

Etant donné que les insectes comestibles sont intégrés aux préparations, les recettes ne peuvent que prendre de la valeur. Toutefois, vous devez être très méticuleux sur le choix des insectes.

Au-delà de tout, ce qui compte également va être la personne qui vous fournit les insectes comestibles. Vous devez toujours vous assurer de la qualité, afin d'éviter tout problème qui pourraient vous faire fermer.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **La demande** : Elle augmente de manière exponentielle.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport aux plats proposés.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle augmente de jour en jour.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *Comment ouvrir un restaurant*
- ◊ *restaurantdinsectes-en-france*

«Les opportunités d'entreprise sont comme les autobus, il y en toujours une autre qui s'en vient.»

– Richard Branson

Créer une plateforme web destinée aux retraités

Créer une plateforme web destinée aux retraités est une tâche qui demande d'avoir l'esprit ouvert, car les possibilités sont nombreuses quant aux services qui intéressent les seniors. De ce fait, une plateforme web destinée aux retraités et digne de ce nom, se doit d'avoir de multiples objectifs pour être rentable.

Comment ça marche ?

Tout d'abord, il est important de savoir à quel genre de plateformes les retraités s'intéressent. A ce jour, nous notons essentiellement les plateformes d'annonces et de propositions de services pour seniors, mais aussi des plateformes d'assurances retraite.

Si l'on doit se concentrer sur ces deux domaines, il est important de savoir comment les rentabiliser :

Tout d'abord l'assurance retraite. C'est à peu près comme être courtier pour une assurance, sauf que c'est plus simple en ligne. Vous pouvez même proposer des conseils et des devis comparatifs.

Le côté annonces et propositions de services peut aussi être très rentable, si vous savez vous y prendre. Votre plateforme doit surtout être dynamique.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas à investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport à la stratégie utilisée.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est très présente dans le domaine.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en matière de services pour seniors.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *lassuranceretraite*
- *seniorsavotreservice*

«L'éducation formelle vous aidera à vous faire une vie. L'auto-éducation vous aidera à faire fortune.»

– Jim Rohn

Livraison de plats à domicile et au travail

De nos jours, c’est une nécessité pour de nombreuses personnes de se faire livrer leurs repas à domicile ou alors au bureau. C’est aussi ce qui fait de ce service un gage de bonne rentabilité.

Simple à mettre en place, mais demandant une bonne organisation, ce business peut être très intéressant, surtout dans les grandes villes.

Comment ça marche ?

La livraison de plats à domicile et au travail ne demande pas un gros investissement, mais d’être très stratégique. Deux cas s’imposent donc: soit vous avez un restaurant et vous vous engagez dans les livraisons, soit vous vous y connaissez en cuisine gastronomique et préparez vos plats à domicile, pour les faire livrer par la suite.

Dans tous les cas, il vous faudra un moyen de transport pour assurer la livraison des plats préparés. Vous devez le choisir méticuleusement en tenant compte des distances, de la quantité de livraisons et autres.

Il vous faudra également bien communiquer, que cela soit au travers d’un site Internet, ou via un journal. Etant donné que c’est un milieu concurrentiel, il faudra aussi tirer son épingle du jeu.

A noter que l’idéal serait de proposer une carte d’abonnement ou un système de réduction, afin d’attirer et de garder vos clients.

Avantages

- **Simple**: C’est un business simple à réaliser.
- **L’investissement** : Vous n’avez pas à investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport à la stratégie.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est fortement présente.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **Le transport**: Vous devez avoir un moyen de transport économique.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *gourmet-express-caen*
- ◊ *lacuisineartisanale*

«Le succès n’est pas ce que vous avez, mais plutôt qui vous êtes.»

– Bo Bennet

Ouvrir un bar à chat

Le bar à chat est un concept tout droit venu du japon. C'est un type de bar où sont exposés les chats. Dans certains de ces bars, les clients ont juste le droit de les observer, et dans d'autres, ils peuvent jouer avec eux.

Comment ça marche ?

Ouvrir un bar à chat nécessite tout d'abord d'avoir un local. Celui-ci doit non seulement être bien situé, mais aussi bien éclairé et bien aéré.

Par la suite il faut des chats ou chatons, et tous les accessoires qui vont avec pour le bar. Il est important que les chats soient suivis par un vétérinaire, et que soit instauré des règles concernant les animaux vis-à-vis des clients.

Le bar à chat est un concept nouveau en occident, et suscite la curiosité de nombreuses personnes. C'est la raison pour laquelle il serait très important de fidéliser la clientèle, ceci avant que la concurrence ne commence à se faire trop présente.

Parmi les choses qui comptent le plus, la décoration occupe une place de choix. Il faut donc opter pour l'originalité.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **La concurrence** : Elle n'est pas encore effective.
- **La rentabilité** : Elle peut être assez conséquente.

Inconvénients

- **L'investissement**: Vous devez investir beaucoup.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **Les obligations**: Vous devez vous plier à certaines obligations concernant les animaux.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Bar_à_chats*
- *les-bars-a-chats*

«Le succès, c'est vous aimer vous-même, c'est aimer ce que vous faites et c'est aimer comment vous le faites.»

– Maya Angelou

Créer un Snifdate, speed dating par les odeurs

Le Snifdate est un type de speed dating spécial. Ce sont des rencontres organisées en fonction des odeurs. Il arrive parfois que certains snifdates soient organisés sous forme de soirées

Comment ça marche ?

Le plus dur pour créer un speed dating par les odeurs, est de rassembler un bon nombre de personnes, car c'est par là que tout commence. Il est donc important d'avoir un marketing solide , qui donne aisément de la crédibilité à votre entreprise.

Par la suite il vous faut un local, spacieux et aéré pour pouvoir contenir le nombre de personnes que vous souhaitez faire participer. L'idéal sont les lieux en plein centre de la ville.

Puis nous avons l'organisation. Elle n'est pas évidente et vous aurez peut-être besoin d'engager un professionnel pour cela. Dans tous les cas, il faut garder en tête que c'est juste une forme de speed dating amélioré.

La rentabilité se déterminera au prix des tickets, et le quota des ventes ne dépendra que de votre marketing.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **L'organisation**: Ce type de business peut être lourd à organiser.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La rentabilité**: Vous devrez facturer des tickets assez chers pour être rentable.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *pheromones-party*
- ◊ *pheromone-party-la-drague-par-l-odeur*

«Prenez vos décisions en fonction d'où vous allez, pas en fonction d'où vous êtes.»

– James Arthur Ray

Créer une Plateforme juridique pour les litiges courants

Une plateforme juridique pour litiges courant constitue tout d'abord un site en ligne établi pour gérer les problèmes juridiques de base. C'est une entreprise d'un tout nouveau genre qui fonctionne très bien.

Comment ça marche ?

D'entrée de jeu, il est indispensable d'avoir fait des études en droit pour se lancer dans ce genre d'entreprise. La mise en place n'est pas vraiment compliquée, car vous avez juste à mettre un site internet en ligne. Un site qui sera à la convenance de votre entreprise.

Pour attirer les clients, il faudra une politique de communication assez solide. Dans ce cas précis, l'idéal est de partager les témoignages de personnes pour qui vous avez déjà eu à régler des litiges. Vous rendrez cette entreprise plus crédible.

Vous devrez également être méticuleux par rapport aux options qu'offre le site. Tout d'abord, vos visiteurs ne doivent pas se sentir lésés. Le site doit être attractif et facilement comprit par tous. Mais surtout, les paiements doivent être sécurisés.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité**: Elle peut être assez conséquente.

Inconvénients

- **La concurrence**: Elle est très présente dans ce domaine.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence**: Vous devez vous y connaître en droit.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *reglement-amiable-litiges*
- ◊ *protection-juridique*

«N'essayez pas d'être un homme de succès, mais plutôt un homme de valeur.»

– Albert Einstein

Créer un site de rencontre pour voyageurs

Les sites de rencontre sont de plus en plus nombreux sur internet, mais très peu sont dédiés spécialement aux voyageurs. Ainsi, créer un site de rencontre pour voyageurs insuffle un nouveau souffle, ainsi que de la valeur ajoutée.

Comment ça marche ?

Tout d'abord la mise en place. Il y a deux cas qui s'imposent : soit vous devrez vous baser sur des sites de rencontres qui existent , ce qui n'est pas très efficace , soit innover et totalement changer la conception du principe de site de rencontre.

La partie la plus importante est la création du site. Si vous ne disposez pas des compétences pour cela, vous devrez engager un professionnel qui s'occupera de ressortir le site que vous pensez.

Il serait aussi astucieux qu'il crée une application dédiée au site de rencontre pour que les voyageurs puissent y accéder quand ils le veulent.

Le plus gros du boulot reste le marketing. Vous devrez faire connaître votre site et quoi de mieux, si ce n'est de commencer par les lieux les plus peuplés du web? Les réseaux sociaux

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité**: Elle peut être assez conséquente.

Inconvénients

- **La concurrence**: Elle est très présente dans ce domaine.
- **L'innovation** : Vous devrez être créatif pour trouver beaucoup de clients.
- **Engager un pro** : Pour réaliser le site comme vous le pensez.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *covacanciers.marmara*
- ◊ *misstravel*

«La pensée positive vous permettra de tout faire d'une meilleure façon que la pensée négative.»

– Zig Ziglar

Vendre des kits potagers avec tutoriel

Vendre des kits potagers est un commerce sensible, mais qui devient très rentable si la stratégie y est. Les kits potagers sont très utilisés de nos jours, ce qui fait de cette entreprise un domaine très concurrentiel.

Comment ça marche ?

Vendre des kits potagers avec tutoriel est l'idéal. En effet le tutoriel est une valeur ajoutée, qui permet aux personnes de pouvoir monter et commencer leur potager sereinement.

Ce qui compte surtout c'est la qualité des kits potagers. Il faut être très méticuleux sur ce point. C'est d'ailleurs un critère de choix chez les clients.

Pour rentabiliser, avoir une bonne grille de prix est essentielle compte tenu de la concurrence. La stratégie pour atteindre les clients compte également. Vous n'êtes pas forcé de prendre un local pour vendre vos kits, car vous pouvez le faire en ligne. C'est un plus, car vous ferez des économies.

Comme autre valeur ajoutée, vous pouvez opter pour des accessoires supplémentaires, qui pourraient être indispensables pour les clients.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **La rentabilité** : Le domaine peut être très rentable.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence**: Elle est très présente dans ce domaine.
- **L'innovation** : Vous devrez être créatif pour trouver beaucoup de clients.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *kit-potager*
◊ *Mon potager au naturel*

«Les leaders ne forcent personne à les suivre, ils les invitent à un voyage.»

– Charles S. Lauer

Créer une application régime pour voyageurs

Les voyageurs sont très soucieux de leur alimentation, surtout lorsqu'ils se rendent dans un pays où la cuisine est totalement différente. Une application régime pour voyageurs serait une solution très efficace à ce problème.

Comment ça marche ?

Pour créer une telle application, vous aurez besoin d'un professionnel, mais vous devrez aussi faire beaucoup de recherche sur les régimes alimentaires de nombreux pays.

L'idéal, serait une application régime qui fournit des conseils selon les pays et suivant les personnes. Par exemple, si un voyageur se rend aux Etats-Unis et qu'il prend du poids très facilement, vous devrez lui conseiller un régime de type salade. Mais pour plus de détails sur la composition, vous devrez faire des recherches en diététique.

Si vous vous y connaissez dans le domaine c'est un gros plus et les choses ne seront que plus faciles.

Gardez surtout en tête que c'est l'innovation qui compte et votre application devra se démarquer de tout le reste.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas à investir beaucoup.
- **Les voyageurs** : Ils sont très fans de ce type d'application.

Inconvénients

- **La concurrence**: Elle est très présente dans ce domaine.
- **L'innovation** : Vous devrez être créatif pour trouver beaucoup de clients.
- **La création** : Vous devez engager un professionnel pour créer l'application.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *top-applis-iphone-android-regime*
- ◊ *applications-regime*

«Si tout est sous contrôle, vous n'allez pas assez vite.»

– Mario Andretti

Créer une agence immobilière pour colocataires

Les agences immobilières pour colocataires sont très communes de nos jours, surtout que la demande est assez exponentielle dans le milieu universitaire. Toutefois, elles sont très avantageuses, car trouver aisément un colocataire avant de prendre ou après avoir pris un appartement n'est pas très évident.

Comment ça marche ?

En premier recours, vous devez avoir soit un bureau, soit travailler en ligne et gérer les clients par contact téléphonique, voir internet. Mais surtout, vous devez disposer d' informations constantes et à jour concernant les locations.

Si vous comptez créer votre agence immobilière pour colocataires, l'idéal est de le faire en ligne, mais seulement si vous ne disposez pas de moyens pour acquérir un local convenable. Vous pouvez également entrer en contact avec d'autres agences immobilières, afin de collecter des informations et de travailler pour elles en indépendant.

De plus, il serait très astucieux de créer un site internet pour votre agence. Le contact direct en ligne peut être très utile alors ne le négligez pas.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas à investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente suivant la commission.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est très présente dans ce domaine.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en immobilier.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *orpi century21*

«Je n'ai pas échoué. J'ai simplement trouvé 10 000 façons ne pas y arriver.»

– Thomas Edison



Créer un site pour partager les cuisines collectives inoccupées

Les cuisines collectives inoccupées sont un tout nouveau concept qui a vu le jour aux Etats-Unis. L'objectif est d'utiliser des cuisines qui ne servent presque pas, pour organiser des séances de cuisine collectives.

Comment ça marche ?

Pour créer un site afin de partager les cuisines collectives inoccupées, il faut tout d'abord disposer de contacts de personnes possédant ces cuisines. Vous devez disposer d'assez de contacts si vous souhaitez rentabiliser ce business.

Un site Internet vous permettra d'attirer beaucoup de monde. Il est donc indispensable de concevoir un site des plus attrayants.

Les fans de ce genre de projet sont très souvent des adeptes de gastronomie. A cet effet, vous pourrez trouver de nombreux clients sur les forums de cuisine. C'est par là que vous devez commencer pour ramener du monde vers votre site.

Par la suite, tout dépendra de votre arrangement avec les personnes en possession de cuisines collectives inoccupées.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement**: Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle peut être assez conséquente.

Inconvénients

- **Les contacts** : Vous devez avoir des contacts.
- **Le site**: Il doit contenir des informations détaillées.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *partage-de-cuisines-collectives*
- *cuisines*

«Le meilleur moyen de prévoir le future, c'est de le créer.»

– Peter Drucker

Des menus élaborés délivrés à la maison

Les menus élaborés délivrés à la maison sont une solution efficace de nos jours pour de nombreuses entreprises de restauration. Si vous avez déjà un restaurant, cela peut devenir une extension de vos services.

Comment ça marche ?

Pour délivrer des menus élaborés, vous devez tout d'abord disposer d'un restaurant. C'est le lieu où toutes les préparations destinées à la livraison seront concoctées.

Vu qu'il faut opter pour un moyen économique sur le long terme, vous ne devrez pas concevoir des menus physiques pour les livrer à chaque client, mais vous devrez plutôt créer une application pour que les clients puissent y avoir accès depuis chez eux.

C'est une entreprise qui demande d'être stratégique, vous devez donc parler de votre application sur votre site internet si vous en avez un. Une autre astuce est de mentionner l'application sur tous les menus du restaurant, pour attirer l'attention de vos hôtes, car ce sont eux vos premiers clients.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement**: Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle peut être conséquente.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est très présente dans ce genre d'entreprise.
- **Le type de menu** : Tout dépend de ce que vous proposez dans vos menus.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *application-commande-en-ligne*
- ◊ *application-pour-faciliter-sa-commande-au-restaurant*

«Tenez-vous loin des gens qui tentent de diminuer vos ambitions. Les « petites » personnes font toujours cela, mais les « grandes », elles, vous font sentir que vous pouvez également devenir génial.»

– Mark Twain

Faire de la garde d'enfants

Faire de la garde d'enfants est un des métiers les plus populaires de nos jours. C'est une entreprise aux exigences strictes et très rentables, compte tenu de l'époque à laquelle nous vivons où les parents sont tout le temps occupés.

Comment ça marche ?

Pour pouvoir rentabiliser énormément dans ce domaine, il est essentiel d'ouvrir une garderie pour enfants, car le simple babysitting est juste un moyen d'arrondir les fins de mois.

Certaines compétences sont aussi de rigueur. Vous devez savoir vous y prendre avec les enfants car si ce n'est pas le cas, vous vous retrouverez très vite sans enfants à garder. Le plus souvent, il est nécessaire d'engager une personne d'expérience pour cela, si l'on n'a pas les compétences requises.

Si l'on ne dispose pas d'assez de moyens pour ouvrir une garderie d'enfants, on peut les garder chez soi. Les parents pourront donc passer laisser leurs enfants au passage. Ceci se passera sans encombre à condition de sécuriser votre maison en mettant les objets dangereux à l'abri.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement**: Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est très présente dans ce genre d'entreprise.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *garde-enfant garde-d-enfants*

«Peu importe qui vous êtes ou qui vous avez été, vous pouvez être qui vous voulez.»

– W. Clement Stone

Créer un spa / centre de beauté

Créer un spa ou un centre de beauté est une entreprise très rentable de nos jours, car les femmes et même les hommes aiment être aux petits soins avec leur corps. C'est aussi un milieu très concurrentiel compte tenu des nombreux centres.

Comment ça marche ?

Pour créer un spa ou un centre de beauté le plus essentiel est le local, sa situation et son confort. Ensuite, vous devez entrer en possession de tout le matériel nécessaire et faire les installations. Aussi, vous devez engager des professionnels pour rénover le local à l'image de l'entreprise que vous voulez mettre en place.

Le marketing pour faire votre publicité peut être mis en place sous plusieurs formes. De nos jours, cela est possible par le biais d'internet, de tracts, spots radio ou encore télévisés.

Les mots d'ordre, compte tenu de la concurrence, sont surtout l'innovation et la grille des prix des services.

C'est surtout par rapport à l'innovation que vous pourrez fidéliser votre clientèle et attirer les plus curieux.

Avantages

- **La rentabilité**: Elle est assez importante.
- **Les produits supplémentaires**: Vous pouvez vendre d'autres produits.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est très présente dans ce genre d'entreprise.
- **L'investissement** : Vous devez investir beaucoup.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *conseils-pour-creer-un-spa-ou-un-centre-de-bien-etre*
- ◊ *comment-faire-un-spa-rentable*

«Dans le domaine des idées, tout dépend de l'enthousiasme. Dans le monde réel, tout repose sur la persévérance.»

– Johann Wolfgang von Goethe

Créer un site de vêtements personnalisables

La personnalisation de vêtements est un marché très rentable. Presque toutes les entreprises et de nombreux particuliers ont besoin de ce service pour leurs propres intérêts. Que ce soit en matière de publicité, de vente ou d'usage personnel, ce domaine est très sollicité.

Comment ça marche ?

Pour créer un site de vêtements personnalisables deux cas s'imposent : soit vous disposez de toutes les machines et avez les compétences nécessaires pour la personnalisation, soit vous devez être en relation avec des maisons de personnalisation et vous servez juste d'intermédiaire à la transaction.

Dans tous les cas, c'est la première option qui est la plus rentable. Ainsi, en créant votre site, les services proposés doivent être diversifiés, si vous comptez maximiser la rentabilité.

L'un des points les plus essentiels est surtout la disponibilité de nombreuses matières pour la personnalisation.

Vous faire connaître demande aussi une certaine stratégie. De ce fait, vous devrez vous démarquer sur la toile, car elle grouille de personnes aspirant à l'usage de ce service.

Avantages

- **La rentabilité**: Elle est assez importante.
- **Les produits supplémentaires**: Vous pouvez vendre d'autres produits.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est très présente dans ce genre d'entreprise.
- **L'innovation** : Vos services doivent être diversifiés.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

◊ *tunetoo spreadshirt*

«La gratitude n'est pas seulement la plus grande des vertus, mais également le parent de toutes les autres.»

– Cicero

Créer des parfums sur mesure

Tout le monde est sans ignorer que le parfum est l'accessoire le plus utilisé en matière d'habillement. Créer des parfums sur mesure à cet effet est très rentable, lorsqu'on est assez compétent pour le faire.

Comment ça marche ?

Créer des parfums est d'abord un problème de compétences et de connaissances. Il est indispensable de s'y connaître pour se lancer. Il est surtout nécessaire d'avoir un odorat fin pour déceler les subtilités des senteurs.

Après la conception vient la vente. Elle peut être entreprise dans un local spécialisé ou alors sur internet . Dans le second cas , ce n'est pas très évident , puisqu 'on ne peut pas tester vos produits. C'est d'autant plus difficile si vous êtes nouveau dans le domaine et que vous n'êtes pas encore connu.

Les prix sont un facteur décisif dans ce milieu. Il est important de s'appuyer sur le fait que la concurrence est très grande et que vous devrez distinguer vos produits des autres parfums sur le marché.

Avantages

- **La rentabilité** : Elle peut être très conséquente.
- **Les opportunités** : Elles peuvent être nombreuses.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez investir beaucoup.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en matière de conception de parfum.
- **La créativité** : Elle est essentielle pour ce genre d'entreprise.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- *Creer-son-parfum-soi-meme*
- *creez-votre-parfum-coffret-parfum*

«Un homme doit être assez grand pour admettre ses erreurs, assez intelligent pour apprendre de celles-ci et assez fort pour les corriger.»

– John C. Maxwell

Devenir pâtissier / boulanger

La pâtisserie et la boulangerie sont des entreprises essentielles à notre époque et on peut même dire qu'elles font partie des premières nécessités en matière d'autoconsommation. Le domaine est très concurrentiel et les meilleurs dans le milieu capitalisent de grosses sommes.

Comment ça marche ?

Devenir pâtissier ou boulanger demande d'abord de passer par une formation. Vous devez donc être compétent et même créatif dans ce domaine. En effet, la créativité est un point essentiel si l'on veut faire face à la concurrence. L'autre aspect repose bien effectivement sur la qualité des produits proposés.

En pâtisserie particulièrement, jouer avec les ornements est un gros plus. Cette qualité est très productive car il est possible de recevoir des commandes spéciales de client.

Mais bien avant tout, ce qui prime, c'est d'avoir un local adapté et une politique de vente basée sur une bonne grille de prix.

Si l'on ne bénéficie pas des moyens mais qu'on a une bonne formation, postuler dans un restaurant ou une boulangerie est une idée astucieuse.

Avantages

- **La rentabilité** : Elle peut être très conséquente.
- **Les opportunités** : Elles peuvent être nombreuses.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez investir beaucoup.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en patisserie.
- **La concurrence** : Elle est très importante.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *boulanger-patissier*
- ◊ *comment-devenir-boulanger-des-formations-a-tous-les-ages*

«Vous devez soit modifier vos rêves ou améliorer vos compétences.»

– Jim Rohn

Faire des films pour les mariages / evénements

Faire des films pour les mariages ou des evénements est un secteur professionnel bénéficiant d 'une grande notoriété. C'est aussi un domaine très rentable par lequel on peut avoir accès à de grandes opportunités.

Comment ça marche ?

Pour commencer, vous devez bénéficier d'un matériel de très bonne qualité et de compétences assez poussées. Il est sans dire que filmer un mariage ou un evénement demande des compétences professionnelles. Savoir comment gérer les films pendant un de ces évènements est aussi essentiel.

La politique marketing pour vous faire connaître est également un point à prendre au sérieux. Vous devrez donc prospecter non seulement dans la vie réelle, mais aussi sur internet.

Avec le temps, la technologie évolue et il va falloir que votre matériel suive la cadence. Dans tous les cas, étant donné la rentabilité du secteur, vous n'aurez pas trop de mal.

Le montage final décidera aussi de la fidélisation de vos clients et des opportunités qui pourront s'offrir à vous.

Avantages

- **Simple :** C'est un business simple à réaliser
- **La rentabilité** : Elle peut être très conséquente.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez investir beaucoup.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en matière de production vidéo et en montage.
- **La concurrence** : Elle est très importante.

Des liens qui devraient vous intéresser pour vous lancer :

- ◊ *photoyounes-mariage*
- ◊ *video-mariage-toulouse*

«Si vous commencez avec rien et que vous finissez avec rien, vous avez donc rien à perdre.»

– Michael Dunlop

Pour aller plus loin

Blog Influent
Le Blog pour apprendre à rentabiliser un blog

Ce blog est destiné à toutes les personnes qui rêvent d'indépendance financière en créant un blog. Il aide à apprendre à choisir sa niche de manière stratégique, à utiliser les différents outils qui permettent la construction d'un blog, à développer son système SEO, ainsi que beaucoup d'autres choses.

TheophileEliet
Le blog sur la finance, le marketing, et la vente

Ce blog traite de différents sujets, toujours dans le but de tenir informer les lecteurs des bons plans, des dernières techniques ou des stratégies pour réussir, que cela soit dans la vente, la finance ou le marketing.

YouTube
La chaine pour suivre les dernières actualités sur le business

Si vous aimez regarder des vidéos qui vous montrent comment améliorer votre trafic, développer votre mailing liste, apprendre à déléguer, ou qui vous donnent encore bien d'autres conseils sur le business, alors c'est la chaine à suivre.

Facebook
Pour participer à des lives et poser des questions

Il est parfois difficile de tout mettre en place, soit parce qu'il vous manque quelques notions en marketing, soit parce que vous n'êtes pas un expert avec WordPress, la page Facebook vous permet de participer à des lives, de poser toutes les questions que vous souhaitez à Théo.

Twitter
Un compte à suivre pour partager les bons plans !

Le compte à suivre pour être au courant des dernières actualités et pour échanger directement sur tout et n'importe quoi. Vous pourrez également profiter de photos motivantes pour trouver l'inspiration d'aller de l'avant !

Instagram
Pour voir ou peut vous mener le succès

Le compte Instagram regroupe des photos prises dans de merveilleux endroits, qui vous montrent tout ce que vous pouvez faire, simplement en appliquant quelques techniques. Vous y retrouverez également des photos avec des citations motivantes.

Back to TOP